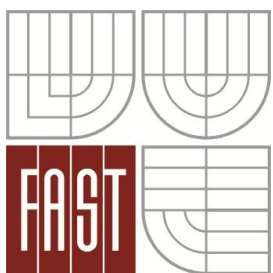


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA STAVEBNÍ
ÚSTAV STAVEBNÍ EKONOMIKY A ŘÍZENÍ

FACULTY OF CIVIL ENGINEERING
INSTITUTE OF STRUCTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

ANALÝZA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT PROJECT

DIPLOMOVÁ PRÁCE
DIPLOMA THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

BC. SOŇA RUDECKÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

ING. PETR AIGEL, PH.D.

BRNO 2015



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ FAKULTA STAVEBNÍ

Studijní program	N3607 Stavební inženýrství
Typ studijního programu	Navazující magisterský studijní program s prezenční formou studia
Studijní obor	3607T038 Management stavebnictví
Pracoviště	Ústav stavební ekonomiky a řízení

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Diplomant	Bc. Soňa Rudecká
Název	Analýza developerského projektu
Vedoucí diplomové práce	Ing. Petr Aigel, Ph.D.
Datum zadání diplomové práce	31. 3. 2014
Datum odevzdání diplomové práce	16. 1. 2015
V Brně dne 31. 3. 2014	

.....
doc. Ing. Jana Korytářová, Ph.D.
Vedoucí ústavu

.....
prof. Ing. Rostislav Drochytka, CSc., MBA
Děkan Fakulty stavební VUT

Podklady a literatura

1. Tichá, Marková, Puchýř: Ceny ve stavebnictví I, URS sro Brno, 1999
2. Tichá, Marková, Vystavil: Ceny ve stavebnictví II-vzorový rozpočet, URS sro Brno, 2000
3. Tichá A., Marková L., Puchýř B., Bočková K.: Costing and pricing in civil engineering, VUT FAST, CERM, s.r.o, 2002
4. Smola, J.: Stavba rodinného domu krok za krokem, GRADA PUBLISHING a.s., 2007

Zásady pro vypracování

Cílem práce je analýza developerského projektu

1. Ceny a rozpočty
2. Stavební rozpočet
3. Developerské projekty
4. Ocenění developerského projektu
5. Analýza developerského projektu

Požadovaným výstupem je analýza developerského projektu.

Předepsané přílohy

Licenční smlouva o zveřejňování vysokoškolských kvalifikačních prací

.....
Ing. Petr Aigel, Ph.D.
Vedoucí diplomové práce

Abstrakt

Diplomová práce se zabývá tematikou trhu s nemovitými věcmi, tj. stavebním a realitním trhem.

Začátek práce je věnován základním pojmům. Následuje seznámení s investičním projektem a rozdělení trhů na stavební a realitní. Dále jsou definovány subjekty (účastníci) těchto trhů a instituce, které mohou tyto trhy ovlivňovat.

Stěžejní částí diplomové práce je popis developerského projektu od předinvestiční fáze až po výsledný prodej či pronájem nemovitosti. Popisuje průběh výstavbového projektu z hlediska developera.

V závěrečné části práce je potom popsáno ekonomické vyhodnocení projektu, určení výnosnosti pronájmu a prodeje jednotlivých částí budovy.

Klíčová slova

Developer, nemovitost, tržní cena, nájem, prodej.

Abstract

This diploma thesis deals with the real estate trading theme, this means the construction market and the real estate market.

The introduction is devoted to basic terms, followed by familiarization with the investment project and the division of market to the construction one and the one with the real estate. There are also defined subjects (participants) of these markets and institutions that can affect these markets.

The main part of the thesis is the description of a development project from pre-investment phase to final sale or lease of real estate. It describes the course of construction project in the perspective of the developer.

The final part is focused to an economic evaluation of the project, determining the profitability of rental and sale of individual parts of the building

Keywords

Developer, real estate, market price, rental, sale.

Bibliografická citace VŠKP

Bc. Soňa Rudecká *Analýza developerského projektu*. Brno, 2015. 89 s., 35 s. příl. Diplomová práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta stavební, Ústav stavební ekonomiky a řízení. Vedoucí práce Ing. Petr Aigel, Ph.D.

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci zpracoval(a) samostatně a že jsem uvedl(a) všechny použité informační zdroje.

V Brně dne 12. 1. 2015

.....
podpis autora
Bc. Soňa Rudecká

Obsah

1	Úvod	- 9 -
2	Cena	- 11 -
3	Cenová politika firmy	- 12 -
4	Náklady	- 13 -
5	Smluvní vztahy	- 14 -
6	Cena stavebního díla	- 15 -
7	Investiční projekt	- 18 -
7.1	Fáze investičního projektu	- 19 -
7.2	Kriteria hodnocení ekonomické efektivity	- 20 -
8	Stavební trh	- 21 -
8.1	Trh stavebních hmot	- 23 -
8.2	Trh technologických celků	- 23 -
8.3	Trh realizace stavebních děl	- 23 -
8.4	Trh stavebního servisu	- 25 -
9	Realitní trh	- 26 -
9.1	Trh s pozemky	- 26 -
9.2	Trh s nemovitostmi	- 27 -
9.2.1	Ceny nemovitostí	- 28 -
9.3	Subjekty na realitním trhu	- 31 -
9.4	Rizika spojená s prodejem či koupí nemovitosti	- 31 -
9.4.1	Realitní kanceláře	- 31 -
9.4.2	Rizika realitních kanceláří	- 33 -
10	Developerská činnost	- 35 -
11	Developerský projekt	- 38 -
11.1	Předinvestiční fáze	- 38 -
11.2	Investiční fáze	- 39 -

11.3	Financování projektu	- 39 -
11.4	Časový plán developerského projektu	- 40 -
11.5	Výběr vhodného pozemku	- 43 -
11.5.1	Metody výběru pozemku.....	- 44 -
11.5.2	Vlastní projekt – nákup pozemku	- 45 -
11.6	Souhrnný rozpočet	- 48 -
11.6.1	Projektové a průzkumné práce	- 49 -
11.6.2	Provozní soubory	- 51 -
11.6.3	Stavební objekty	- 52 -
11.6.4	Stroje a zařízení nevyžadující montáž na stavbě.....	- 52 -
11.6.5	Umělecká díla.....	- 52 -
11.6.6	Vedlejší náklady spojené s umístěním stavby.....	- 52 -
11.6.7	Ostatní náklady.....	- 53 -
11.6.8	Rezerva.....	- 53 -
11.6.9	Jiné investice	- 54 -
11.6.10	Vyvolané investice	- 54 -
11.6.11	Provozní náklady.....	- 55 -
11.7	Materiálová charakteristika stavby	- 56 -
11.8	Zadání projektové dokumentace a výběr dodavatele stavby	- 58 -
11.8.1	Veřejná zakázky	- 59 -
11.8.2	Neveřejné výběrové řízení	- 61 -
11.9	Zajištění územního souhlasu a stavebního povolení.....	- 63 -
11.10	Standardní vybavení nemovitosti.....	- 65 -
11.10.1	Vybavenost polyfunkčního domu	- 65 -
11.11	Cena prodeje nemovitosti	- 67 -
11.11.1	Ocenění nemovitosti dle nákladového přístupu	- 68 -
11.11.2	Ocenění nemovitosti dle porovnávacího přístupu.....	- 70 -
11.11.3	Stanovení tržních cen	- 72 -
11.11.4	Cena pronájmu	- 74 -

12	Analýza developerského projektu	- 78 -
13	Závěr.....	- 82 -
14	Literatura	- 84 -
15	Seznam použitých zkratk a symbolů	- 88 -
16	Seznam tabulek.....	- 89 -
17	Seznam obrázků.....	- 90 -
18	Seznam grafů	- 90 -
19	Seznam příloh.....	- 90 -

1 Úvod

V dnešní době mají lidé větší požadavky na život a bydlení není výjimkou. Obvykle je považováno za jednu z nejdůležitějších priorit. Každý člověk má jiné nároky na bydlení, a preferuje jiné vlastnosti stavby. Mezi tyto nároky může patřit poloha stavby (umístění) vzhledem k obci a s tím související dopravní dostupnost (auto, MHD), typ bydlení (RD, byt) a jeho rozloha (velikost), nebo například vybavenost stavby. Podle toho se i odvíjí pořizovací cena nemovitosti.

Dříve se nemovitosti realizovaly ve větší míře svépomocí vlastními silami, dnes si dům svépomocí staví pouze malá část obyvatel. Častěji se využívají služby různých stavebních firem a developerů.

A neboť ne každý si může finančně dovolit pořídit vlastní nemovitost, existují i různé varianty na financování bydlení. Je řeč například o (hypotečních) úvěrech.

V případě, že si ať už právnická nebo fyzická osoba z nějakého důvodu nechce nemovitost pořídit a stát je jejím vlastníkem, lze si ji pronajmout. A pokud je člověk zběhlý na realitním trhu a nevádí mu obětovat čas při hledání ideálního bydlení, nepotřebuje ani pomoc realitních kanceláří. Bez jejich pomoci ale hrozí některá rizika jak kupujícímu, prodávajícímu tak i nájemci.

Nemovitosti ale neslouží pouze pro vlastní potřebu, využívají se i jako investiční příležitosti. Jedna možnost je nemovitost zakoupit a následně ji pronajímat, další možností je nemovitost zakoupit a následně ji se ziskem prodat. Nemovitosti jako investiční příležitost jsou v dnešní době stále žádané. Spadají do oblasti konzervativního investování, kde nehrozí velké riziko ztráty vloženého kapitálu.

Přestože se investice do nemovitosti jeví jako dobrá investiční příležitost, je nutno mít na paměti, že její pořízení sebou nese jistá úskalí. Následný prodej nemovitosti nemusí být ziskový nebo například díky novému územnímu plánu nebude její umístění až tolik lukrativní. Pronajímání nemovitosti také není bez rizik a starostí. Pořízená nemovitost vyžaduje „péči“, tj. pravidelnou údržbu a opravy. Jistá úskalí se vyskytují i v podobě neobsazené nemovitosti.

Pro vlastníka nemovitosti potom vyvstane otázka, zda je pro něj ekonomicky výhodnější jednotlivé části nemovitosti přímo prodat nebo je pronajímat. Při pronájmu bude nucen vynakládat určité náklady na správu, opravy a údržbu nemovitosti.

Tato diplomová práce se mimo jiné zabývá právě otázkou nájmu a prodeje u developerského projektu.

Práce je dále zaměřena na seznámení se samotným pojmem developer a developerský projekt. Popisuje základní pojmy, jako jsou cena, náklad, smluvní vztahy, investiční projekt apod. Dále se věnuje rozdělení trhů působících v oblasti stavebnictví a jejich specifikům.

Další část je potom věnována výstavbovému projektu, který byl realizovaný developerským způsobem. V této části práce je zhotoven popis tohoto projektu – polyfunkčního domu od předinvestiční fáze až po závěrečný prodej a pronájem. Díky poskytnutým podkladům je možné simulovat průběh celého projektu.

Na stranách níže je podrobně popsán postup při sestavování souhrnného rozpočtu projektu, odůvodněna forma a délka financování projektu, sestaven hrubý časový plán výstavby a následného prodeje jednotlivých částí nemovitosti. Dále jsou popsány možnosti a způsob výběru pozemku pro projekt. Je popsán jeho nákup a zajištěny všechny příslušné náležitosti s tím spjaté. Součástí práce je i popis realizace výběrových řízení pro zajištění potřebných služeb. Pro prodej jednotlivých částí polyfunkčního domu jsou stanoveny tržní ceny, které jsou porovnány s případným pronájmem z hlediska finanční výhodnosti. Jsou popsány i možné termíny pro spuštění propagace projektu.

Závěrečná část práce se věnuje analýze a vyhodnocení tohoto developerského projektu.

2 **Cena**

Pojem cena je neodmyslitelně spjat s obchodem, tzn. prodejem a koupí. Každý obchod je nakonec uzavřen nutností zaplatit danou cenu za zboží. Z historického hlediska cena nepředstavovala jen peněžní hodnotu, vyjadřovala spíše hodnotu zboží převedenou (v rámci směnného obchodu) například do keramiky, šperků, zbraní, látek apod.

Termín cena se vyskytuje ve všech kategoriích tržní ekonomiky, vyjadřuje ekonomické skutečnosti a poměr v ekonomice na jednotlivých trzích i mezi subjekty. **Cena** je hodnota zboží či služeb vyjádřená peněžně, tzn. jaké množství peněz vynaložíme na pořízení žádaného zboží. **Hodnotový základ ceny** je dán z jedné části trhem v závislosti na nabídce, poptávce a užitečnosti zboží a z druhé části vychází z výrobních nákladů zboží.

Obvyklá cena (tržní, obecná) je cena podobného zboží s téměř shodnými charakteristikami, které by mohlo nahradit dané zboží na trhu. Pokud nelze na trhu najít podobné zboží, cena se stanoví s ohledem na vývoj ceny a jeho náklady.

Cenová soustava je tvořena jednotlivými směnnými procesy v národním hospodářství a má dvě hlediska, přístup kvalitativní a kvantitativní. Kvalitativní přístup je o postavení cenové hladiny v mechanismu národního hospodářství a kvantitativní přístup o jejím celkovém vývoji v jednotlivých oblastech národního hospodářství. (1)

3 **Cenová politika firmy**

Všeobecně lze říct, že cenová strategie firmy představuje její základní cíl v cenové oblasti, tzn. uspokojení potřeb pokrytím nákladů na výrobu a zisk a uspokojení požadavků trhu. Cenu lze stanovit z nákladů, podle konkurence nebo v závislosti na poptávce.

V tržní ekonomice existují čtyři základní **cenové strategie**:

- nízké náklady a tím i nízké ceny zboží,
- zboží s odlišnými vlastnostmi (kvalita, nepostupnost – luxusnost apod.) a s vyšší cenou,
- kombinace prvních dvou strategií (cena klasického zboží s přírážkou za unikátní vlastnosti),
- cena převzatá od konkurence, tj. konkurenční cena.

Mezi hlavní **úkoly cenové politiky** firmy patří:

- zajistit jednotnou cenovou tvorbu v rámci podniku,
- zajistit požadované působení ceny na spotřebitele (kupující),
- dodržování závazných cenových předpisů státu.

Většina firem využívá **cenové nástroje**, mezi které patří sázky (slevy, skonta, rabaty apod.) a přírážky (za expresní dodávky, speciální služby, zboží na míru apod.). (1)

4 Náklady

Náklady jsou ekonomickou kategorií, která vzniká v důsledku realizace produkce (výroba zboží, poskytování služeb). Cílem celého procesu realizace je z minima vstupů (výrobních nákladů) získat maximum výstupů, tzn. zisku. Náklady lze účelově členit z hlediska potřeb plánování, evidence, řízení nebo kalkulací.

Z ekonomického hlediska lze náklady vztažené na objem produkce dělit na celkové, průměrné a mezní.

Celkové náklady představují sumu nákladů nutných k výrobě určitého objemu produkce, **průměrné náklady** jsou definovány jako podíl celkových nákladů na jednotku produkce a **mezní náklady** jako potřeba rozšíření objemu produkce o danou jednotku.

Z hlediska plánování a řízení procesu lze náklady dělit na fixní a variabilní. **Fixní** náklady se nemění s objemem výroby (patří tam např. pronájem skladu, odpisy, mzdy administrativních pracovníků apod.). **Variabilní** náklady se mění s objemem výroby, tj. náklady na materiál, energie, mzdy dělníků apod. (1)

Kalkulační členění nákladů se využívá převážně pro cenovou tvorbu, kdy je vhodné jednotlivé náklady rozdělit na jednotlivé výkony (m, m², práce, ks apod.). Dle tohoto členění lze náklady dělit na přímé a nepřímé. **Přímé** náklady přímo souvisí s objemem výroby a jsou zjistitelné na kalkulační jednici. **Nepřímé** náklady jsou nezjistitelné na kalkulační jednici, tj. režie správní, odpisy víceúčelového zařízení apod.

Druhové členění nesleduje účel, ale hospodářský výsledek útvaru, který tyto náklady tvoří. Asi nejběžnější dělení druhových nákladů je na:

- náklady materiálové (hlavní výrobní a pomocný materiál, energie, paliva a pohonné hmoty, doprava apod.)
- náklady na nakupované služby (opravy, údržby a služby nemateriální povahy)
- odpisy
- náklady mzdové a ostatní (mzdy, odměny, prémie apod.)
- finanční náklady (úroky, daně, pojištění, sankce, manka apod.) (1)

5 Smluvní vztahy

Účastníci investičního záměru jsou spolu dočasně spojeni obchodně smluvním vztahem (kontraktem). Jejich vzájemný vztah bývá upraven smlouvou, která je právně závazná. Všeobecně lze říct, že smluvně lze dohodnout cokoliv, smluvní strany jsou si právně i povinnostně rovny, nikdo nemůže být nucen uzavřít smlouvu ani nemůže být nucen ji porušovat.

Veškeré smlouvy by měly dodržovat právní závazná a doporučená ustanovení zákoníků, zejména občanského zákoníku. Zároveň by měly dodržovat smluvní podmínky partnerů, obchodní zvyklosti, technické a ekonomické normy.

Existuje několik druhů smluv, které se mohou vyskytovat v prostředí výstavbových a investičních projektů. Mezi ně například patří dohoda o pracovní činnosti a dohoda o provedení práce, smlouva o dílo, kupní smlouva, mandátní smlouva apod.

Podrobněji se budeme zabývat asi nejrozšířenější formou smlouvy – **smlouvou o dílo**, která je upravena občanským zákoníkem. Hlavní části smlouvy o dílo jsou předmět smlouvy a dohoda o ceně, bez těchto částí je smlouva neplatná. Další neméně důležité části smlouvy jsou smluvní strany, čas plnění, platební podmínky, staveniště a další ujednání, předání a převzetí díla, záruky za kvalitu díly, smluvní pokuty, závěrečná ustanovení, podpisy a datum. (1, 2)

Dohoda o ceně mimo jiné vymezuje způsob stanovení ceny stavebního díla, tzn. buď obnosem (výší ceny), nebo způsobem stanovení ceny (př. skladebně – rozpočtem, rozpočtovým ukazatelem, pomocí hodinových zúčtovacích sazeb, ze skutečných nákladů apod.).

Ještě před zadáním podmínek dodavateli, by si měl investor rozmyslet nebo si nechat poradit, jaký typ ceny by chtěl uplatnit ve smlouvě o dílo. Lze uplatnit cenu pevnou, klouzavou nebo pohyblivou. Výběr typu ceny není ošetřen žádným právním předpisem. (1, 2)

6 Cena stavebního díla

Prvotní propočet ceny stavebního díla by měl investor sestavit už v předinvestiční fázi. Forma tohoto propočtu (předběžného rozpočtu) není právně vymezena a lze ji sestavit jako souhrnný rozpočet nebo použít technicko-hospodářské ukazatele.

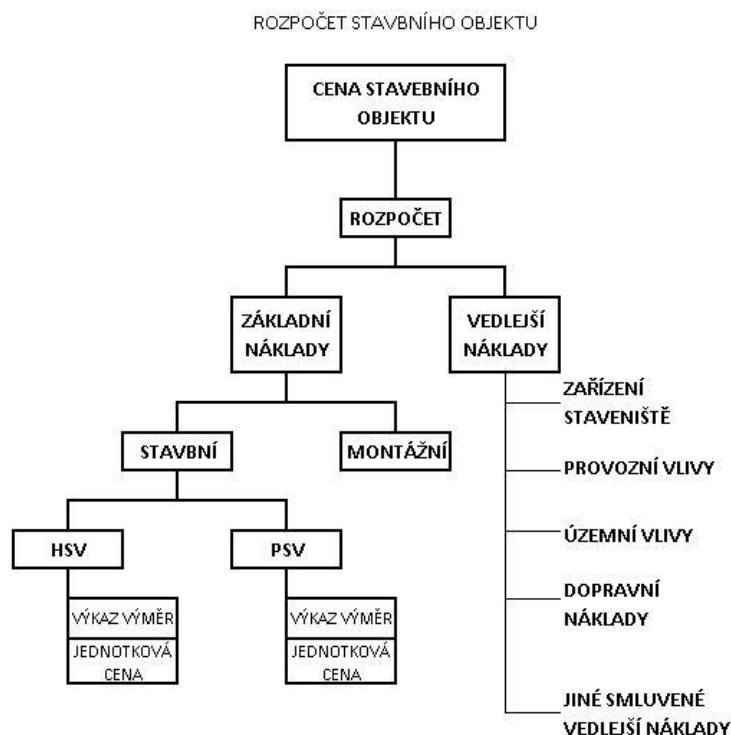
Souhrnný rozpočet není právně vymezen, ale většinou je členěn do jedenácti hlav (kapitol). V jednotlivých hlavách jsou shrnuty veškeré náklady, které se předpokládají na přípravu, realizaci a předání díla.

Pro sestavení souhrnného rozpočtu lze využít **oceňovací podklady**, které lze dělit na vlastní a převzaté. Většinou se rozpočet sestavuje pomocí převzatých podkladů, které zpracovávají firmy ÚRS PRAHA, RTS apod. V případě, že cizí ceníky neodpovídají konkrétním potřebám firmy, lze si vypracovat vlastní firemní ceník.

Cenu stavebního díla lze stanovit i pomocí **rozpočtového ukazatele**, který patří do soustavy technicko-hospodářských ukazatelů. THU obsahují informace o již dříve realizovaných stavbách. Tyto stavby se srovnávají s nově připravovanými pomocí vhodné měrné jednotky jako např. m^3 obestavěného prostoru, m^2 zastavěné plochy apod.

Pokud investor má vše připravené k výběru vhodného dodavatele stavby, může začít rozesílat slepé rozpočty vybraným dodavatelům k nacenění – k sestavení nabídkové ceny. Takto stanovená cena stavebního díla slouží investorovi jako orientační předběžná cena (včetně vedlejších nákladů) a vstupuje do souhrnného rozpočtu. Pokud si investor vybere na základě předem stanovených kritérií (nabídkových cen, referencí, zkušeností apod.) dodavatele stavby, vybraný dodavatel zahájí přípravu realizace.

Dodavatel by se neměl spoléhat na již sestavený slepý rozpočet, ale měl by si sestavit vlastní **položkový rozpočet** dle projektové dokumentace, vlivu umístění stavby a jiných faktorů. Tento rozpočet tvoří jednotkové ceny a je členěn na základní náklady, vedlejší náklady a náklady na kompletační činnost. Míra přesnosti rozpočtu je určena účelem, pro který se zpracovává, mírou podrobnosti dokumentace stavby a použitými oceňovacími podklady.



Obr. 1 Rozpočet stavebního objektu

Zdroj: Marková. Ceny ve stavebnictví průvodce studiem předmětu (3, s. 77)

Základní náklady HSV, PSV, dodávek a montáží jsou oceněny na základě výkazu výměr a jednotlivými cenami stavebních prací, montážních prací a cenami specifikací (materiálů).

Vedlejší náklady většinou zahrnují náklady, které souvisí s umístěním stavby, vybavením provozu stavby (zařízení staveniště, doprava, územní a provozní vlivy apod.), tzn. náklady, které snižují výkonnost a většinou je nelze předem ovlivnit.

V případě, že potřebám dodavatele stavby nevyhovují převzaté oceňovací podklady, které se využívají v položkovém rozpočtu, může využívat vlastní oceňovací podklady např. z účetní evidence, skladové hospodářství, podnikové mzdové tarify apod. Rozpočet sestavený s využitím vlastních oceňovacích podkladů se nazývá **individuálně kalkulovaný**. Jeho struktura je shodná s položkovým rozpočtem, ale výsledná cena, popřípadě i cena jednotlivých položek, individuálně kalkulovaného rozpočtu by měla být přesnější, lépe odpovídat tržním podmínkám.

Náklady jednotlivých položek rozpočtu jsou sestaveny pomocí **kalkulačního vzorce**, který není upraven žádným právním předpisem a je možné ho sestavit dle konkrétních potřeb.

Nejčastější skladba kalkulačního vzorce je:

Tab. 1 Kalkulační vzorec

Přímé náklady:	(PN)	
materiál	(H)	- Plánovaná cena pořízení = cena pořízení + pořizovací náklady
mzdy	(M)	
náklady na stroje	(S)	
ostatní přímé náklady	(OPN)	- př. doprava, sociální a zdravotní pojištění apod.
Nepřímé náklady:	(NN)	
režie výrobní	(RV)	- př. mzdy mistrů a stavbyvedoucích, telefony apod.
režie správní	(RS)	- náklady spojené se správou a řízením podniku
Náklady celkem		
Zisk	(Z)	
Celková nákladová cena		

Zdroj: (1)

7 Investiční projekt

Investiční projekt je takový projekt, který ke svému zahájení a někdy i provozu potřebuje počáteční investici (startovací kapitál). Jedná se především o projekty zaměřené na rozšíření výrobních kapacit či služeb, zavedení nových výrobků a technologií, apod.

Na investiční projekty lze nahlížet z více hledisek:

- vztah k rozvoji podniku,
- věcná náplň,
- míra závislosti projektů,
- forma realizace,
- charakter peněžních toků (cash flow),
- velikost. (4)

Vztahem k rozvoji podniku je míněno, zda výsledkem projektu bude tvorba zisku, obnova například zastaralých technologií, nebo nutnost dosažení souladu s existujícími zákony a předpisy.

Mezi **věcné náplně projektu** se řadí například oblasti nových technologií, vědy a výzkumu, informačních systémů, bezpečnosti práce a provozu, vlivu na životní prostředí nebo infrastruktury. Většina projektů spadajících do těchto oblastí se obtížně hodnotí z hlediska ekonomické efektivnosti. Ekonomický dopad samotného projektu na podnik lze dobře posoudit v oblasti nových technologií, tzn. zavádění nových výrobků a technologií, a u infrastrukturních projektů. Infrastrukturní projekty obvykle bývají součástí větších projektů, jako například inženýrské sítě, pomocná zařízení (čistírna odpadních vod), energetická zařízení (vlastní kotelna) apod.

V podniku většinou probíhá více projektů zároveň. **Míra závislosti projektů** ukazuje, které projekty se vzájemně vylučují, které se naopak plně podporují, jiné jsou pouze komplementární (projekt podporuje jiný) a existují i projekty závislé z hlediska ekonomického nebo statistického.

Ekonomicky závislé projekty se vyskytují například při zavedení nového substitučního výrobku na trh. Tento nový výrobek má vysokou prodejnost, ale na úkor jiného většinou staršího typu. Proto při hodnocení projektu je důležité zisk z nového výrobku snížit o pokles zisku ze staršího typu.

Pro statisticky závislé projekty platí, že vztah dvou projektů vyjadřuje přímá nebo nepřímá úměra, tzn. růst výnosů jednoho projektu, podporuje růst výnosů druhého a naopak (přímá úměra) nebo růst výnosů jednoho projektu znamená pokles výnosů druhého projektu (nepřímá úměra). Jako příklad lze uvést projekty zaměřené na výrobky a služby pro stejný segment zákazníků (stejný trh), nebo projekty, které využívají stejné distribuční cesty. (4)

Mezi další hledisko třídění projektů patří **forma realizace projektů**, tzn. investiční výstavba nebo akvizice. Akvizicí se rozumí koupě již existujícího celého podniku nebo

jeho části. Investiční výstavba se zaměřuje na rozšíření kapacity (služeb, nových výrobků, technologií, podpůrných činností apod.) v již existujícím podniku nebo formou výstavby na greenfieldu či brownfieldu.

Pojem **greenfield** znamená výstavbu na zelené louce. Naproti tomu **brownfield** představuje pojem pro opuštěné, zanedbané a popřípadě i kontaminované území, které bylo dříve užíváno jako průmyslová, zemědělská, rezidenční či vojenská zóna. Takovéto území má obvykle obrovský rozměr, negativní sociální dojem (bezdomovci, krádež kovů) a je ekologickou zátěží pro danou oblast. Pro brownfield obecně platí, že pro efektivní využívání zóny musí proběhnout proces regenerace (rekonstrukce). Z brownfieldu byla například v Brně zrekonstruována Vaňkovka, areál Jihomoravské plynárenské nebo areál bývalých městských jatek v Mastné ulici. Existuje i národní databáze brownfieldů, kterou spravuje CzechInvest. (5, 6)

Velikost projektu je obvykle určena množstvím kapitálových výdajů – nákladů nutných k realizaci samotného projektu. Dle tohoto hlediska jsou projekty malé, střední a velké. Tato charakteristika je ovšem velice subjektivní. Zohledňovat by se měla velikost firmy, respektive velikost kapitálového rozpočtu, v poměru k velikosti projektu.

7.1 Fáze investičního projektu

Investiční projekt bývá časově rozdělen do čtyř fází: předinvestiční, investiční, provoz a likvidace.

Každý projekt začíná vizí – strategické rozhodnutí, ve kterém investor formuluje myšlenku na to, co bude obsahem projektu a k čemu bude určen. Následovat by mělo operativní rozhodnutí, tj. jak docílím realizace projektu, a rozhodnutí o riziku. Rizikové faktory se obvykle zjistí pomocí předprojektových analýz (finanční a ekonomická povaha, marketingové poznatky apod.). Jinými slovy základní součástí předprojektové přípravy bývají průzkumné studie, studie proveditelnosti a základní technická specifikace. Nezbytnou součástí předinvestiční fáze je i sestavení předběžného rozpočtu.

Na základě provedeného průzkumu se rozhodne, zda projekt bude proveditelný a efektivní. Ke zhodnocení rentability projektu se využívají kritériální ukazatele (viz níže).

Samotná **investiční fáze** začíná zadáním stavby a vypracováním projektové přípravy, tj. úvodní a prováděcí projektová dokumentace. Následuje vlastní realizace.

Zkušebním provozem začíná **fáze provozní**. Tato etapa obvykle bývá nejméně finančně náročná. Náklady se převážně vkládají do údržby, provozu a případně i zdokonalení projektovaného objektu.

Poslední fází investičního projektu je **likvidace**. Obvykle souvisí s odstraněním vystavěných objektů, sanací zastavěných ploch apod. Tato etapa bývá stejně finančně náročná jako samotná realizace. Tento fakt ale samozřejmě záleží na typu výstavbového projektu. Existují i možnosti výnosné likvidace, např. celý ukončený projekt prodat jako tzv. brownfield, nebo jednotlivé likvidované části prodat jako např. šrot.

7.2 Kriteria hodnocení ekonomické efektivity

Ukazatele ekonomické efektivity měří především výnosnost (návratnost) zdrojů použitých k realizaci projektu. Slouží také jako podklad pro rozhodnutí o přijetí či zamítnutí projektu v investičním a finančním rozhodnutí. Nejčastěji jsou používána kritéria založená na diskontování, kritéria rentability kapitálu a doba návratnosti.

Mezi kritéria založená na **diskontování** patří především (čistá) časová hodnota peněz, index rentability (ziskovosti) a vnitřní výnosové procento. Tato kritéria neignorují časovou hodnotu peněz, tzn. 100 Kč získaných dnes má jinou hodnotu než 100 Kč získaných za 10 let (menší). Mezi faktory, které působí časovou odlišnost peněz, můžeme řadit nejistotu budoucích příjmů, inflaci a oportunitní náklady (náklady ušlé příležitosti). (4)

Diskontování je přepočítání hodnot budoucích příjmů a výdajů do současné hodnoty. Diskontní sazbu si podnik stanoví z nákladů kapitálu firmy (úhrada nákladů cizího kapitálu – úrok z úvěru, obligace; odměny vlastníkům firmy za vynaložený kapitál).

Čistá současná hodnota (NPV) je rozdíl současných hodnot budoucích příjmů a výdajů projektu. Pokud NPV bude mít kladnou hodnotu, znamená to zisk podniku a naopak. Tato vlastnost řadí NPV mezi základní kritéria pro rozhodování o přijetí či zamítnutí projektu.

Index rentability (IR) je v úzkém vztahu s NPV, ale je relativní povahy. Vyjadřuje, kolik Kč budoucích příjmů projekt přináší na 1 Kč investičních výdajů.

$$IR = \frac{\text{současná hodnota budoucích příjmů}}{\text{současná hodnota investičních výdajů}}$$

Pro přijetí projektu by měl být IR větší jak 1, což logicky vyplývá i ze vzorce (příjmy by měly být větší než výdaje). (4)

Vnitřní výnosové procento (IRR) je rentabilita, kterou projekt plní během celé své životnosti. IRR se stanovuje pomocí počítačového programu. Pokud chceme stanovit IRR ručně, musíme opakovaně přepočítávat NPV při různých hodnotách diskontní sazby. Pokud NPV bude nula, IRR se bude rovnat hodnotě diskontní sazby. Pro přijetí projektu by měla být hodnota IRR vyšší než hodnota diskontní sazby.

Rentabilita kapitálu poměřuje zisk projektu k vloženým prostředkům. Pro krátkodobé projekty zajišťuje rychlé posouzení vhodnosti projektu, ale velkou nevýhodou tohoto ukazatele je nerespektování časové hodnoty peněz.

Doba návratnosti (doba úhrady) vyjadřuje dobu potřebnou k navrácení celkových investic vložených do projektu. Ukazatel je stanoven na základě peněžních toků projektu, příjmů a výdajů. Výsledná doba návratnosti se následně porovná s mezní dobou, kterou si zvolila firma příklad na základě dřívějších zkušeností. Čím je doba úhrady kratší (než mezní hodnota), tím je projekt výhodnější. Toto kritérium se užívá převážně jako doplňkové a pro projekty s krátkou životností (nerespektuje časový průběh cash flow, příjmy projektu po době úhrady a faktor času). (4)

8 Stavební trh

Obecně lze říct, že trh je místo k obchodování s nejrůznějším sortimentem. Stojí zde proti sobě nabídka a poptávka. Z toho vyplývá, že stavební trh bude místo pro obchod s nemovitostmi, tzn. díla stávající, rozpracovaná nebo díla plánovaná (připravovaná).

Pro lepší orientaci na mezinárodním trhu se používají klasifikace, ve kterých je popsán jakýkoliv trh. Jedná se především o klasifikace CZ-NACE a CZ-CPA. Tyto klasifikace jsou závazné pro účely statistiky a jsou platné pro celou Evropskou unii. Je tedy možné srovnání v rámci Evropy a s nižší mírou podrobnosti (na vyšších úrovních) i se světovými statistikami.

CZ-NACE klasifikace ekonomických činností dělí ekonomické činnosti na statistické jednotky (můžou provádět několik ekonomických činností), kterým se přiřadí kód NACE. Ekonomická činnost využívá výrobní prostředky, práci, výrobní postupy a meziprodukty pro vytvoření určitého výrobku či služby. NACE nerozlišuje činnosti dle typu vlastnictví statistické jednotky, ruční nebo mechanizované výroby, ani zda je činnost legální či ilegální apod. Od 1. 1. 2008 CZ-NACE nahradila OKEČ (Odvětvová klasifikace ekonomických činností). (7)

Na klasifikace CZ-NACE navazuje CZ-CPA. Klasifikace **CZ-CPA** se zabývá produkcí, tzn. výsledkem ekonomické činnosti. Klasifikace rozlišuje produkty (výrobky, plodiny apod.), odpady (a druhotné suroviny) a služby (výrobní i nevýrobní charakter). Od 1. 1. 2008 CZ-CPA nahradila SKP (Standardní klasifikace produkce). (8)

Stavební trh je popsán skupinou F v obou klasifikacích (viz tabulka 1).

Tab. 2 Klasifikace CZ-NACE a CZ-CPA

Klasifikace CZ-NACE	Klasifikace CZ-CPA
A Zemědělství, lesnictví a rybářství	A Produkty a služby zemědělství, lesnictví a rybářství
B Těžba a dobývání	B Těžba a dobývání
C Zpracovatelského průmyslu	C Výroba a služby zpracovatelského průmyslu
D Výroba rozvodu elektřiny, plynu, tepla a klimatizovaného vzduchu	D Elektřina, plyn, pára a klimatizovaný vzduch
E Zásobování vodou	E Zásobování vodou
F Stavebnictví	F Stavby a stavební práce
G Velkoobchod a maloobchod	G Velkoobchod a maloobchod
H Doprava a skladování	H Doprava a skladování
I Ubytování, stravování a pohostinství	I Ubytovací stravovací služby
J Informační a komunikační činnosti	J Informační a komunikační služby
K Finančnictví a pojišťovnictví	K Finanční a pojišťovací služby
L Činnosti v oblasti nemovitostí	L Služby v oblasti nemovitostí
M Profesní, vědecké a technické činnosti	M Odborné vědecké a technické služby
N Administrativní a podpůrné činnosti	N Administrativní a podpůrné služby
O Veřejná správa a obrana	O Veřejná správa a obrana
P Vzdělávání	P Služby v oblasti vzdělávání
Q Zdravotní a sociální péče	Q Zdravotní a sociální péče
R Kulturní, zábavní a rekreační činnost	R Kulturní, zábavní a rekreační služby
S Ostatní činnosti	S Ostatní služby
T Činnosti domácností jako zaměstnavatelů	T Služby domácností jako zaměstnavatelů
U Činnosti exteritoriálních organizací a orgánů	U Služby exteritoriálních organizací a institucí

Zdroj: (7, 8)

Stavební trh je upraven stavebním zákonem, který popisuje územní plánování, povolování staveb a podmínky pro projektovou činnost a provádění staveb.(9)

Stavební trh lze rozložit na čtyři základní oblasti:

1. trh stavebních hmot,
2. trh technologických celků,
3. trh realizace stavebních děl,
4. trh stavebního servisu. (10)

8.1 Trh stavebních hmot

Trh stavebních hmot zajišťuje průmyslovou výrobu základních výrobních faktorů pro výstavbu. Na tomto trhu se málokdy uplatňuje zakázková výroba, tzn. plánovaně objednávkový princip. Výrobky se obvykle prodávají volně prostřednictvím distribuční sítě.

Výrobci stavebních hmot se zaměřují především na:

- inženýrské organizace – konkrétně projektanty, kteří rozhodují o tom, jaký materiál bude specifikován do projektové dokumentace;
- stavební firmy, které projektovaný materiál zakoupí a v případě, že jim projektová dokumentace dává volnou ruku, zvolí materiál dle vlastního uvážení;
- spotřebitele laika.

Nejvýznamnější skupinou jsou samozřejmě projektanti a stavební firmy, respektive pouze stavební firmy. Ve své podstatě projektanti na tomto trhu hmot nic nenakupují a tudíž do něj ani nevstupují. Na druhou stranu právě projektanti navrhnou to správné materiálové řešení stavby a dle jejich návrhu (doporučení) stavební firmy nakupují.

Pouze malý objem prodeje tvoří „spotřebitel laik“, který obvykle nakupuje materiál na drobné projekty jako jsou opravy a úpravy, při kterých využije nátěry, malby, obklady apod. (11, 12)

8.2 Trh technologických celků

Tento trh se zabývá například montážními linkami, výtahy, eskalátory, klimatizačním zařízením apod., a proto ho (oproti stavebním hmotám) využívá cílenější skupina zákazníků. Cílové skupiny můžeme rozlišovat obdobně jako u stavebních hmot, ale skupina laiků – kutilů se zde objevuje vzácně. (11, 12)

8.3 Trh realizace stavebních děl

Na trh realizace stavebních děl (zkráceně trh realizace) se dodávají výrobky z trhu stavebních hmot a technologických celků. Trh stavebního servisu společně s trhem nemovitostí na trh realizace přímo navazuje. Z toho plyne, že trh realizace je stěžejní částí, bez které by ostatní výše uvedené trhy nemohli existovat, nebo by fungovali pouze omezeně.

Trh realizace stavebních děl lze popsat a dělit mnoha způsoby, například podle kritéria demografického (věk, pohlaví, zájmy apod.), časového (sezónnost), geografického (působnost krajská, národní, mezinárodní) nebo spotřebitelského (investor veřejný, soukromý).

Geografické dělení se přímo vztahuje k firmám. Ukazuje nám, na jakém území firma operuje, tj. zda působí na úrovni kraje, celé republiky nebo i v zahraničí. Většinou platí přímá úměra mezi velikostí firmy a velikostí územního působení. Velikost firmy je většinou klasifikovaná podle počtu zaměstnanců nebo ročního obrátu.

Velikost podniku:

- Velké (250 a více zaměstnanců, i zahraniční působnost)
- Střední (50-249 zaměstnanců, krajová působnost)
- Malé (0-49 zaměstnanců)

Nepřímo k velikosti podniku se většinou vztahuje i jeho pozice při realizaci stavby, tj. zda poskytuje **komplexní služby** (generální dodavatel stavby), nebo pouze **subdodávky**.

Trh lze popsat i podle typu zakázek a zákazníků, tzv. spotřebitelské dělení. Z tohoto hlediska je trh rozdělen na sektor soukromých a veřejných zakázek. **Veřejné zakázky** může vypisovat pouze veřejný subjekt, tzn. orgán veřejné moci – stát, obec, samosprávný celek apod. Podléhají zákonu č. 137/2006 Sb., o zadávání veřejných zakázek. **Soukromé zakázky** představují soukromí investoři, kteří většinou požadují výstavbu pouze pro vlastní užití. (11, 12)

Jak již bylo řečeno, stavební trh je popsán různými klasifikacemi. Trh realizace je například podle klasifikace CZ-CC dělen na:

- budovy bytové a nebytové,
- inženýrské stavby – dopravní, vedení trubní, telekomunikační a elektrické, soubory staveb pro průmyslové účely, ostatní. (13)

Existuje i dělení dle příslušných oborů na stavby:

- pozemní (bytové, nebytové, průmyslové, zemědělské),
- dopravní (silnice, mosty, tunely),
- vodohospodářské (přehrady, meliorace),
- speciální (stožáry, kolektory).

Pokud se budeme bavit pouze o výstavbě budov bytových, lze trh dělit podle technologického hlediska na stavby sériové, polosériové nebo individuální. Za **sériové stavby** můžeme považovat výstavbu panelových domů, respektive bytových jednotek. Tyto stavby jsou typicky stejné, parametry stavby jsou shodné a liší se pouze v detailech. Výstavbu **polosériových domů** můžeme většinou zaznamenat při vzniku satelitních městeček nebo katalogových rodinných domů na klíč. Jedná se většinou o výstavbu rodinných domů, ale i bytových jednotek, u kterých jsou předem stanoveny parametry. **Individuální stavba** představuje realizaci výhradně na přání investora (konečného uživatele). To této kategorii patří elektrárny, obchodní centra apod. (12)

Trh realizace je dobře popsán i z hlediska **statistiky**, kterou zpracovává Český statistický úřad.

Vývoj stavebnictví se sleduje pomocí **indexu stavební produkce**, který sestává ze základních ukazatelů konjunkturální statistiky (budoucí trend). Základní bází indexu je rok 2010, se kterým se získaná data srovnávají primárně měsíčně (čtvrtletně, pololetně nebo jako roční kumulace). Při výpočtu tohoto indexu se vychází z vývoje stavebních

prací – ze základní stavební výroby na inženýrských nebo pozemních stavbách přeceněných do stálých cen (cena základního období).

Dále se nejčastěji sleduje započatá a ukončená výstavba, počet vydaných stavebních povolení a hodnota povolení. ČSÚ veškeré vydávané analýzy a datové řady stavebnictví rozděluje na pozemní a inženýrské stavby. (14)

Tab. 3 Počet vydaných stavebních ohlášení a povolení vč. jejich orientační hodnoty

	2012 (leden- červen)		2013 (leden- červen)		2014 (leden- červen)	
	Počet	Orientační hodnota (mil. Kč)	Počet	Orientační hodnota (mil. Kč)	Počet	Orientační hodnota (mil. Kč)
Česká republika	47 186	142 768	42 220	122 478	37 807	127 880
z toho kraj:						
Hl. m. Praha	3 639	17 162	2 568	13 022	2 493	13 393
Středočeský	8 727	18 177	7 441	17 534	7 120	16 400
Jihočeský	3 786	7 532	3 456	6 632	3 047	6 248
Plzeňský	3 046	6 977	3 138	6 711	2 358	5 829
Karlovarský	1 380	3 195	1 207	4 060	1 144	3 743
Ústecký	3 054	8 287	2 490	8 688	2 242	5 696
Liberecký	1 802	4 796	1 694	3 636	1 428	2 940
Královéhradecký	2 306	6 879	1 941	4 259	1 674	6 404
Pardubický	2 488	4 681	2 109	4 759	2 013	5 355
Vysočina	2 696	6 902	2 835	5 586	2 007	4 486
Jihomoravský	4 955	16 430	4 820	11 220	4 448	12 828
Olomoucký	2 263	5 576	2 068	5 644	2 115	5 154
Zlínský	2 158	7 828	1 973	4 630	1 810	5 631
Moravskoslezský	4 429	16 422	4 055	12 998	3 455	10 802

Zdroj: (15)

V této statistice jsou započítány bytové a rodinné domy, nástavby, přístavby a vestavby rodinných a bytových domů, domovech pro seniory, dále nebytové budovy, stavebně upravené nebytové prostory nebo modernizace bytového fondu. Orientační hodnota je vyjádřena v běžných cenách (cena daného období) a zahrnuje celkové náklady staveb včetně technologie vynaložené na přípravu, realizaci a uvedení stavby do provozu.

8.4 Trh stavebního servisu

Stavební servis představuje doplňkovou činnost k realizaci staveb. Většinou se jedná o subdodavatelské služby nebo pronájmy například speciálních strojů a zařízení, projekčních pracovišť, marketingového poradenství apod.

9 Realitní trh

Stavební trh úzce souvisí s realitním trhem, který lze rozdělit na trh s pozemky a trh s nemovitostmi.

9.1 Trh s pozemky

Trh s pozemky můžeme definovat podle Katastrálního zákona. Podle něj je pozemek část zemského povrchu oddělená od sousedních částí nějakou hranicí nebo územním rozhodnutím či souhlasem. Hranicí oddělující dva pozemky může být:

- hranice územní jednotky nebo Katastrálního území,
- hranice vlastnická,
- hranice stanovená regulačním plánem,
- hranice rozsahu zástavního práva,
- hranice rozsahu práva stavby,
- hranice druhů pozemků, popřípadě rozhraní způsobu využití pozemků, apod.

Pozemek, který je takto vymezen hranicemi, označen parcelním číslem a zaznačen v Katastrální mapě, se potom nazývá parcela. (3)

Podle Katastrálního zákona můžeme pozemky dělit na zemědělské, lesní, vodní plochy, zastavěné plochy a nádvoří a ostatní plochy. (16)

Stavební pozemek je parcela, která je registrovaná v Katastru jako zastavěná plocha a nádvoří. Pokud chceme umístit na takovýto pozemek stavbu, směrodatným dokumentem bude územní rozhodnutí nebo regulační plán. Stavební parcelou se stává zastavěný pozemek, který je zapsaný v Katastru nemovitostí. (17)

Stavební pozemky se dají dělit podle druhu požadované výstavby, například na pozemky určené pro bydlení, komerční či smíšenou výstavbu a ostatní.

Cenu pozemku ovlivňuje mnoho faktorů, mezi které patří například svažitosť terénu a tvar pozemku, expozice, základové podmínky, ochranná pásma zasahující na pozemek nebo různá omezení užívání pozemku.

Ceny stavebních pozemků ve většině měst a obcí bývají určeny **cenovou mapou**. Ta slouží především pro účely daně z převodu nemovitostí, daně dědické či darovací a pro další účely, kdy je požadováno ocenění dle zvláštního předpisu. Samozřejmě je lze použít i jako pomůcku pro stanovení srovnávací základny pro hodnocení bankovních zástav (poskytnutí úvěru, půjčky apod.) nebo pro výpočet obvyklé výše nájemného. (18)

9.2 Trh s nemovitostmi

Občanský zákoník rozděluje věci na movité a nemovité. Za **nemovité věci** se považují:

- pozemky,
- podzemní stavby se samostatným účelovým určením,
- věcná práva k podzemním stavbám,
- právo stavby,
- věci, které nelze přemístit a které nejsou součástí pozemku,
- jednotky (byty), nebytové prostory, soubor bytů. (17)

Trh s nemovitostmi se zabývá nabídkou a poptávkou nemovitostí, tzn. koupí, prodejem a pronájmem. Předmětem jednání jsou především dokončené nemovitosti, ale objevují se i nedokončené a nezapočaté projekty.

Podmínky na tomto trhu jsou výrazně ovlivňovány nabídkou a poptávkou. Lze říct, že existuje přímá úměra mezi poptávkou a cenou nemovitostí. Pokud dojde ke zvýšení poptávky, zvýší se i ceny nemovitostí. Kromě poptávky je cena nemovitosti podmíněna časem, místem určení a svým účelem využití. Proto každá nemovitost musí být posuzována individuálně. I za předpokladu relativně dlouhé doby návratnosti, lze všeobecně nemovitosti považovat za dobrou investici do budoucnosti, protože v běžných případech nehrozí jejich rychlé znehodnocení. (19)

Obvyklá doba prodeje se pohybuje mezi 3 až 12 měsíci, v závislosti na typu a stavu nemovitosti. Střední byt (do 80 m²) si zvládnou bez obtíží prodat sami vlastníci, neboť v této oblasti trhu převládá větší poptávka nad nabídkou. Všeobecně lze říct, že doba trvání prodeje je přímo úměrná velikosti nemovitosti, tj. byt lze prodat dvakrát rychleji než dům.

Množství nabídek a poptávek je ovlivněno i roční dobou, kdy obvykle platí, že v jarních měsících je počet nabídek vyšší a před Vánoci naopak nastává útlum. Samozřejmě situace na trhu je ovlivněna i současným vývojem – výší úvěrů (převážně hypotečních úvěrů). (3)

Typy nemovitostí

Nemovitosti jsou definovány druhovým členěním, tj. využitím jednotlivých nemovitostí. Z toho vyplývá, že každá nemovitost bude mít odlišnou hodnotu díky svým charakteristikám a prostorové alokaci.

Nemovitosti lze dělit na rezidenční a komerční. Mezi **rezidenční nemovitosti** patří především RD, bytové domy a rekreační objekty. **Komerční nemovitosti** jsou logicky ty ostatní, tzn. objekty administrativní, obchodní, průmyslové, skladovací apod.

Stejně jako stavební i realitní trh je popsán pomocí klasifikací CZ-NACE a CZ-CPA, ve kterých oba trhy spadají do sekce L. Klasifikace CZ-CC je pro oba trhy stejná, vzhledem k tomu, že oba trhy obchodují se stejným sortimentem – s nemovitostmi.

Tab. 4 Klasifikace CZ-NACE a CZ-CPA (sekce L)

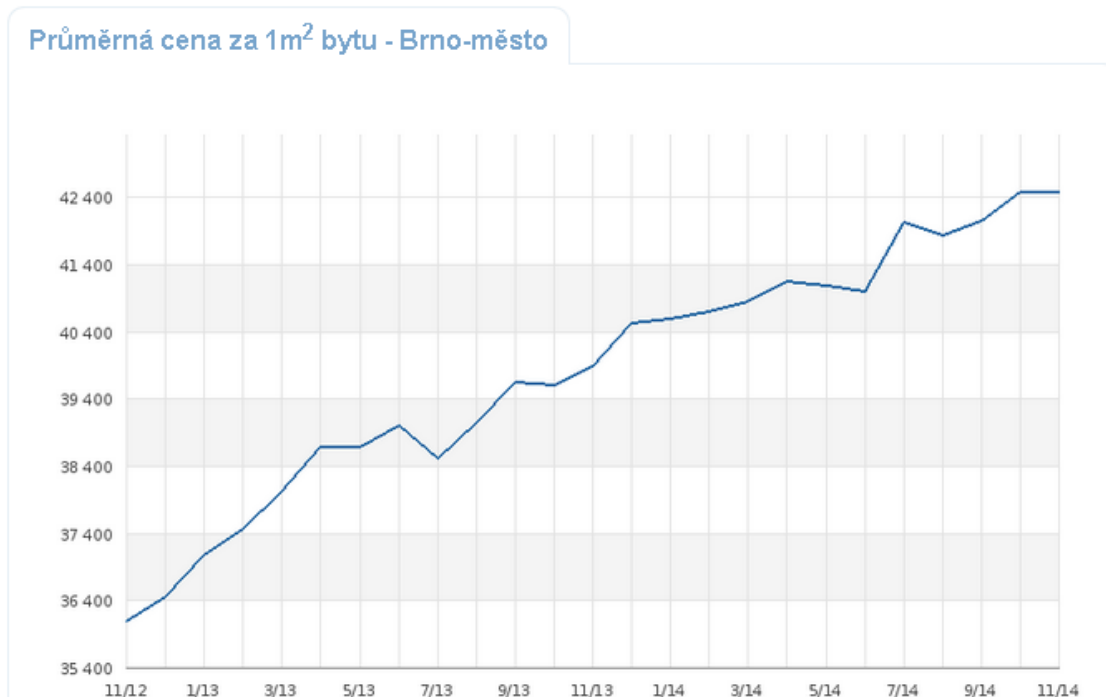
Klasifikace CZ-NACE		Klasifikace CZ-CPA	
L	ČINNOSTI V OBLASTI NEMOVITOSTÍ	L	SLUŽBY V OBLASTI NEMOVITOSTÍ
68	Činnosti v oblasti nemovitostí	68	Služby v oblasti nemovitostí
68.1	Nákup a následný prodej vlastních nemovitostí	68.1	Nákup nemovitostí a jejich následný prodej
68.2	Pronájem a správa vlastních nebo pronajatých nemovitostí	68.2	Pronájem a správa vlastních nebo pronajatých nemovitostí
68.3	Činnosti v oblasti nemovitostí na základě smlouvy nebo dohody	68.3	Služby v oblasti nemovitostí na základě smlouvy nebo dohody
68.31	Zprostředkovatelské činnosti realitních agentur	68.31	Služby realitních agentur na základě smlouvy nebo dohody
68.32	Správa nemovitostí na základě smlouvy	68.32	Správa nemovitostí na základě smlouvy nebo dohody

Zdroj: (7, 8)

9.2.1 Ceny nemovitostí

Jak již bylo naznačeno, na cenu nemovitosti má vliv hned několik faktorů. Když pomineme situaci na trhu s nemovitostmi (nabídku a poptávku), určujícím faktorem ovlivňujícím vývoj trhu se stane i výkonnost ekonomiky, především výše úrokových sazeb a dostupnost úvěru, vývojem HDP, mírou nezaměstnanosti apod. Míra aktivity trhu je do jisté míry ovlivněna i sezónou (ročním obdobím). Tento trend je vidět na grafu 1 Průměrná cena bytu za 1 m².

Jak je vidět, graf má dvě osy. Spodní (horizontální) osa zaznamenává čas – kvartál/rok. Osa vertikální nám ukazuje pohyb průměrné kupní ceny bytů v jednotlivých obdobích.



Graf 1 Průměrná cena bytu za 1 m²

Zdroj: (20)

Mezi faktory určující žádanost nemovitosti bude patřit její umístění (v obci). Tento faktor může posoudit i pouhý laik. Dále se jedná především o charakteristiky pozemku, na němž nemovitost stojí, tzn.:

- poloha pozemku v obci,
- občanská vybavenost obce,
- možnost napojení na inženýrské sítě,
- dopravní dostupností – typ komunikace vedoucí k pozemku,
- vzdálenost zastávky hromadné dopravy od pozemku,
- možnost komerčního využití pozemku,
- míra nezaměstnanosti v kraji,
- faktor přizpůsobivosti obyvatelstva,
- vlivy omezující využití pozemku (např. svažitost, ochranná pásma, ...).

Samotná nemovitost je potom posuzovaná podle tzv. vybavenosti:

- tloušťka obvodových zdí,
- výška podlaží
- způsob vytápění stavby,
- napojení na síť,
- venkovní úpravy
- stavebně-technický stav apod. (46)

Mezi další faktory ovlivňující cenu můžeme zařadit například i vlastnické vztahy (pozemek a stavba), povodňové riziko nebo plánované změny v okolí stavby.

Statistika cen nemovitostí

Ze statistických dat, která publikuje Český statistický úřad, si můžeme udělat základní přehled o pohybu cen bytů v Jihomoravském kraji. Data poskytuje Finanční úřad z přiznání k dani z převodu nemovitosti. Ceny užitě v této tabulce jsou skutečně realizované (placené). Zkreslení způsobené možnou nepravdivostí uvedených cen (přiznaná a skutečně placená) je zanedbatelné, neboť se předpokládá prakticky stejné zkreslení vzhledem k času a umístění nemovitosti.

Odhadní cena je určena znalcem podle oceňovací vyhlášky (Sb. zákonů č. 441/2013) a je v ní zohledněno umístění nemovitosti. Ceny uvedené v tabulce 5 jsou aritmetickým průměrem téměř všech kupovaných nemovitostí, v našem případě bytů, které byly uskutečněny v Jihomoravském kraji, respektive v jednotlivých městech (oblastech).

Tab. 5 Průměrné ceny bytů v Jihomoravském kraji

Průměrné ceny bytů v ČR v letech 2010 – 2012 podle okresů						
Název okresu	Období 2010 - 2012			Kupní cena za období		
	Odhadní cena (Kč/m ²)	Kupní cena (Kč/m ²)	Počet převodů	2010 (Kč/m ²)	2011 (Kč/m ²)	2012 (Kč/m ²)
Blansko	17 847	19 068	834	19 503	18 782	18 909
Brno – město	29 277	31 387	5 839	31 906	31 286	30 978
Brno – venkov	21 059	23 211	1 006	23 290	23 954	22 416
Břeclav	15 803	15 795	379	15 609	15 653	16 105
Hodonín	14 052	14 534	1 040	15 315	14 430	13 792
Vyškov	17 153	18 733	441	19 461	18 296	18 445
Znojmo	15 963	16 435	723	17 752	16 875	14 774
Celkem Jihomoravský	24 043	25 703	10 262	26 186	25 761	25 156

Zdroj: (21)

Z tabulky 5 je možné vypořádat různorodost cen v jednotlivých městech Jihomoravského kraje. Výše cen je závislá především na velikosti města a jeho poptávce a nabídce, na umístění v obci, na občanské vybavenosti apod. Veškeré aspekty, které mohou mít vliv na velikost kupní ceny, jsou popsány výše.

9.3 Subjekty na realitním trhu

Mezi nejdůležitější subjekty účastníci se realitního trhu jsou kupující a prodávající. Proávající s kupujícím uzavírají kupní smlouvu (upravenou občanským zákoníkem). Může nastat případ, kdy proti sobě stojí větší počet kupujících a prodávajících. V tomto případě můžeme mluvit o tržišti. Na základě jednotlivých střetů kupujících a prodávajících se formují tržní ceny nemovitostí.

Na realitním trhu se pohybují i realitní kanceláře a realitní makléři, kteří stojí mezi kupujícím a prodávajícím jako zprostředkovatelé obchodu.

Mnohé **realitní kanceláře** poskytují komplexní služby. Jsou schopné zprostředkovat základní služby spojené s nákupem a prodejem nemovitostí, a mimo to mohou poskytovat i poradenskou činnost (právní i finanční), pořádat dražby, veletrhy, aukce apod. (viz kapitola Rizika spojená s prodejem či koupí nemovitosti).

Nedílnou součástí trhu jsou i **banky**. Pomáhají vytvářet realitní trh a poskytují úvěry k financování realit, tj. nemovitostí a pozemků. V tomto případě se k financování používají hypoteční úvěry, což je označení pro úvěr, jehož splácení je zajištěno zástavním právem k nemovitosti (i k rozestavěné nemovitosti).

Posledním subjektem trhu zůstává **stát**, který do trhu zasahuje pomocí právních předpisů a daní. Stát funguje v pozadí trhu. Nastavuje pravidla ochrany vlastnických práv, práv nájemců apod. Dohlíží na uplatňování daňového systému. Stát může realitní trh ovlivnit i přímou regulací cen nemovitostí nebo prostřednictvím dotací a programů. Na přímém ovlivnění trhu se podílí Státní fond rozvoje bydlení.

Státní fond rozvoje bydlení, jak již jeho název napovídá, zajišťuje především podporu bydlení, pomoc obcím či pomoc po povodních. Většina programů je ve formě nízkourokových úvěrů (úrok okolo 2 %) nebo formou čerpání evropských zdrojů (program JESSICA). V době regulovaného nájemného také SFRB provozovala mapy nájemného. Nyní tyto mapy spravuje a provozuje Asociace realitních kanceláří a slouží výhradně k orientačním účelům. (22)

9.4 Rizika spojená s prodejem či koupí nemovitosti

9.4.1 Realitní kanceláře

Prodej bez realitní kanceláře je v současné době velice moderní. Otázkou ovšem je, zda je vždy vhodné prodávat či nakupovat na „vlastní pěst“. Při nákupu i prodeji nemovitosti je nutné dělat právní úkony, kterým mnohý laik nerozumí, anebo je ani nepovažuje za důležité.

Pokud se tedy prodávající nebo kupující rozhodne využít služeb realitní kanceláře (popř. realitního makléře), je otázkou, jak poznat seriózní RK. Vzhledem k tomu, že realitní činnost, správa a údržba nemovitostí je živnost volná, většina seriózních realitních kanceláří a makléřů je členem **Asociace realitních kanceláří ČR**. ARK je největší organizací sdružující realitní kanceláře a odborníky působící na trh s nemovitostmi na území České republiky. Tato asociace vytváří cenovou mapu skutečně realizovaných cen nemovitostí. Členové této asociace dodržují Etický kodex realitního makléře a musí

absolvovat minimálně jeden rekvalifikační kurz. Také musí mít sjednanou pojistnou smlouvou na rizika vyplývající z realitní činnosti (pojištění odpovědnosti). (23, 24)

Specializace realitních kanceláří lze rozdělit na tři základní oblasti:

- zprostředkování koupě, prodeje a pronájmu,
- správa nemovitostí,
- další oblasti: development, leasing nemovitostí apod.

Převážná většina realitních kanceláří v České republice se zabývá zprostředkováním prodeje a správou nemovitosti dohromady. Financování realitních kanceláří je zajištěno **provizí** (ohodnocením makléře), která většinou představuje 3 až 6 % z tržní (kupní) ceny nemovitosti, což v průměru je 3 000 Kč na m². Provize by měla představovat investici ve formě bezproblémového průběhu prodeje či koupě. Provizi by měl platit nájemce služby, popřípadě se dělí mezi prodávajícího a kupujícího. Některé realitní kanceláře vyžadují provizi pouze od kupujícího. (25)

Seriózní RK nabízí komplexní právní a poradenské služby, mezi které patří:

- inzerce a zajištění prohlídek nemovitosti, popřípadě i vyklizení nemovitosti,
- korektně určená tržní cena nemovitosti,
- sestavení dohody o rezervaci nemovitosti (k rezervační záloze),
- sestavení smlouvy o smlouvě budoucí – pojistka proti odstoupení kupujícího ve formě kaucí ve výši 10 % z kupní ceny,
- výběr vhodné hypotéky a její vyřízení (není nutná komunikace s bankou, možnost získat nižší úvěr díky spolupráci RK s bankou)
- sestavení kupní smlouvy,
- návrh na vklad do Katastru nemovitostí,
- zajištění znaleckého posudku nemovitosti pro vypracování daňového přiznání a samotné zpracování a vyřízení odvodu daně z nabytí nemovitých věcí,
- zajištění depozitního účtu popřípadě úschovy u notáře či advokáta.

Realitní kanceláře nabízí klientům dva typy spolupráce – výhradní (exkluzivní), nebo nevýhradní zastoupení. Nevýhradní zastoupení znamená, že klient může spolupracovat i s jinými realitními kancelářemi. Tento typ spolupráce se ale výrazně nedoporučuje, protože jednotlivé RK nemají přehled o činnosti konkurence a může se stát, že klient ve výsledku zaplatí provizi několika kancelářím.

Klient s realitní kanceláří uzavře zprostředkovatelskou smlouvu, která se doporučuje uzavřít na dobu určitou (nejlépe na 3 měsíce), takže v případě neúspěchu kanceláře nemusí klient odstoupovat od smlouvy – dávat ze smlouvy výpověď.

9.4.2 Rizika realitních kanceláří

Spolupráce s realitní kanceláří má své výhody, ale jsou s ní spjatá i jistá rizika a nevýhody. Jak poznat seriózní realitní kancelář bylo nastíněno v předchozí kapitole.

Rizika spojená při spolupráci s **realitní kanceláří** mohou být následující:

- Výběr nevhodné či **neseriózní RK** a případná spolupráce s ní,
- Nepozorné **čtení smlouvy** a jejich **doložek**
 - *zprostředkovatelská smlouva* – ve spojení se splatností odměny možnost výskytu pojmu „zprostředkování příležitostí“, tj. odměna bude vyplacena již v okamžiku, kdy makléř přivede zájemce pouze na prohlídku (správně by mu odměna – provize měla být připsána až při zapsání práva do Katastru),
 - *v doložce smlouvy* – výskyt věty: „smluvní pokutou není dotčená náhrada škody“, tj. při odstoupení od smlouvy klient zaplatí smluvní pokutu i náhradu škody (např. marně vynaložené náklady na advokáta).
- Při **odstoupení** kupujícího **od smlouvy** mu RK pravděpodobně vrátí zálohu, ale provizi pravděpodobně nikoliv,
- Při uplatnění **nevýhradního zastoupení** RK – kontraproduktivní, nepřehlednost pro jednotlivé RK a ve výsledku může klient zaplatit víc provizí,
- **Úschova peněz** na depozitní účet realitní kanceláře
 - nedoporučuje se, protože pokud RK zkrachuje, klient nedostane peníze a nemovitost je případně převedena na kupujícího,
 - většinou je za příplatek možná úschova peněz u advokáta, notáře, právníka, daňového či finančního poradce.
- Smluvní **sankce a pokuty**
 - za odmítnutí uzavření smlouvy s případným zájemcem,
 - za prodej prostřednictvím jiné realitní kanceláře, v případě exkluzivní smlouvy o výhradní zastupování,
 - mělo by platit, že v součtu všechny pokuty by neměly převýšit hodnotu smluvní odměny – provize.

Naopak samostatný prodej, ale i koupě (bez RK) moc pozitiv nemají. Jediným kladem této stránky prodeje či koupě je, že prodávající (kupující) nemusí platit provizi realitnímu makléři. Oproti tomu výčet rizik a úskalí samostatného prodeje či koupě je zdánlivě nekonečný.

Rizika samostatného prodeje:

- Časové hledisko
 - kupující – nutná návštěva velkého množství nevyhovujících nemovitostí (využití služby RK by znamenalo návštěvu pouze vhodných nemovitostí),
 - prodávající – časová náročnost zajištění propagace, komunikace se zájemci a následná organizace prohlídek (velké náklady na dopravu – pokud prodávající podjíždí do nemovitosti).

- **Nevhodná propagace** prodávané nemovitosti
 - volba nevhodného nebo málo navštěvovaného propagačního kanálu, tzn. malé povědomí o prodeji,
 - výběr ne příliš reprezentačních fotografií a materiálů, nevhodný či nedostatečný popis nemovitosti.
- **Neznalost trhu**, místních poměrů a lokality (u prodávajícího i kupujícího)
- Chybně stanovená **tržní cena** nemovitosti
 - nadhodnocená či vysoce nadsazená cena většinou znamená zdlouhavý prodej.
- Prohlídka nemovitosti
 - prodávající může mít **nesprávný odhad** na lidi (špatné úmysly, realitní makléři, realitní turisté),
 - prověření bonity klienta pro úvěr, tj. prodávající v poslední chvíli zjistí, že případný kupující nemá dostatečné finanční možnosti (příp. nedostane úvěr, nebo je veden v registru dlužníků),
 - v případě, že prodávající stále bydlí v nemovitosti, může při prohlídce dojít k **odcizení** osobních věcí.
- **Psychický nátlak**, kdy kupec přespříliš tlačí na snížení ceny, prodávající podlehe tlaku a přenechá mu nemovitost za výrazně podhodnocenou částku,
- **Vyjednávací techniky** prodávající nemusí ovládat, což povede k zdlouhavému vyjednávání,
- Nutnost kupujícího vybrat **vhodný zdroj financování** nákupu nemovitosti (úvěr)
- **V časové tísní** prodej nemovitosti **pod cenou** (u RK je možné vyplatit část tržní ceny ještě před celkovou realizací obchodu)
- Nutno zajistit právní služby – sepsání smlouvy o smlouvě budoucí, kupní smlouvy
- **Neznalost** nebo omezená znalost **právního systému**
 - neprověření **vlastnického práva**, které může mít omezení (zástavní právo – hypotéka, věcné břemeno, exekuce, nedořešená dědictví),
 - neověření **majitele nemovitosti** v Katastru nemovitostí a listu vlastnictví – může se stát, že prodávající nebyl majitel nebo byl spoluvlastník a neměl povolení od ostatních spoluvlastníků, pak kupec může přijít o peníze i o koupenou nemovitost.
- **Kupující** bezdůvodně **odstoupí bez náhrady** (vhodné zajistit složení rezervačního poplatku, jistiny),
- **Úschova peněz**
 - prodávající by měl zajistit do doby, než bude vyřízen návrh na vklad do Katastru nemovitostí,
 - nutno zaplatit služby za úschovu peněz v bance, nebo služby právníka, advokáta, notáře, daňového a finančního poradce.
- Prodávající **nezaplatí daň** z nabytí nemovitých věcí, pak ji musí platit kupující (pokud není smluvně upraveno, že ji odvede kupující)

- **Trvalé bydliště** prodávajícího stále vedeno u již prodané nemovitosti (problém u dlužníků – exekuce)

10 Developerská činnost

Skrz developerské společnosti dochází k propojení trhu stavebního a realitního.

Pojem developer (ang.- development- rozvoj) je relativně nový a je všeobecně spojován s výstavbou budov. Developer je označení pro právnickou nebo fyzickou osobu, která zajišťuje přípravnou a stavební činnost, tj. provozuje inženýrskou činnost s organizací výstavby.

Existuje několik forem developmentu rozdělených podle délky působnosti prvotního developera:

- developer najat (za předem domluvenou úplatu) investorem **jako zhotovitel** – méně časté,
- developer koupí pozemek či budovu k vytvoření konceptu a následně to prodá jinému developerovi – **prodání vize**,
- developer provede **projekt až do fáze územního rozhodnutí** a dále prodá jinému developerovi,
- developer **realizuje celý projekt** až po závěrečný prodej.

My se budeme věnovat zejména poslední formě developmentu, kdy developer realizuje daný investiční projekt od nákupu pozemků až po prodej či pronájem výsledným uživatelům. Developer funguje na podobném principu jako většina stavebních firem, tj. může jednat v zastoupení investora jako mandátář, nebo započít výstavbu na svůj popud jako investor. (26)

Developer jako investor vystupuje v případě investice s plánem budoucího prodeje celé budovy, popřípadě celého komplexu. Takto jsou například stavěny obchodní centra, bytové domy, satelitní městečka, obytné čtvrti apod. Z toho plyne, že činnost developerů se obvykle zaměřuje na výstavbu bytových domů, rodinných domů a domů pro služby (občanskou vybavenost).

Konečný uživatel stavby, například rodinného domu, tyto služby developera může vnímat jako jistý druh výstavby na klíč. Zákazník se o nic nestará a nic nemusí plánovat. Pouze si vyhledá nejvhodnější projekt, který je plánovaný, probíhá nebo již je dokončený. Developer se za něj o vše postará a na závěr mu předá hotový objekt do užívání. (26)

Velká **nevýhoda** spočívá v nutnosti vybírat z toho, co realitní trh nabízí. Developer řídí své projekty dle požadavků trhu tak, aby se mu investice vrátily. To ovšem neplatí pro výstavbu velkých staveb – komerčních objektů. Pro tyto projekty je ovšem zákazník – investor dopředu znám. V tomto případě si samozřejmě zákazník může diktovat podmínky například ohledně výstavby a podoby projektu.

Developerské společnosti se odlišují podle škály (množství) nabízených služeb. Ty největší nabízí kompletní služby skýtající vyhledání vhodného pozemku, zajištění

potřebných povolení až po doporučení vhodného způsobu financování projektu. Samozřejmě, že kvalita se neskrývá ve velikosti společnosti.

Developer může v každé fázi projektu využívat nakupovaných služeb, tzn. využívat služeb inženýrských kanceláří, stavebních firem, realitních kanceláří, finančních poradců, apod. Využívat služeb subdodavatelů.

Nejčastější služby poskytované developerskými společnostmi jsou:

- vyhledání vhodného pozemku pro projekt,
- zajištění změn v územním plánu,
- zajištění stavebního povolení,
- příprava projektu, vytvoření projektové dokumentace,
- výběr subdodavatelů formou výběrových řízení,
- stavební dozor,
- zajištění ekonomického financování,
- zajištění kolaudace,
- zajištění právních služeb,
- zajištění marketingového průzkumu.

Jak již bylo naznačeno, developeři se zabývají výstavbou buď jednotlivých objektů, nebo výstavbou celého komplexu budov. Z tohoto pohledu se projekty dělí na jednorázové a na city development. (26)

City development je termín pro výstavbu celých městských částí. Tato výstavba se snaží respektovat charakter krajiny, maximálně využít vlastnosti stavebního pozemku, soulad s již stávající zástavbou (pokud existuje) apod. Na začátku toho projektu se obvykle vypracuje urbanistická studie, která řeší problematiku uživatelského komfortu, tzn. například špatnou dopravní dostupnost, chybějící kulturní a sportovní zařízení, vzdělávací instituty, zdravotnická zařízení apod. V případě jejich absence se často řadí jako součást projektu.

Celková architektonická podoba plánovaného projektu může být výrazně ovlivněna místními úřady a územním plánem. V případě výstavby důležité pro veřejný život se může stát, že se město stane investorem části projektu a pro developera to znamená částečné snížení nákladů na výstavbu. (26)

Náklady developera

Kdykoliv během celého procesu od plánování až po konečný prodej či pronájem, může developer nakupovat služby spojené například s činností inženýrskou, právní a finanční, marketingem, realitní kanceláří apod.

Pokud bychom rozdělili náklady developera dle účelu, vypadaly by takto:

- náklady výstavby (cena stavby a pozemku),
- úhrady nakupovaných služeb (realitní kanceláře, právní a finanční poradci, marketing, pojištění, náklady na inženýrské práce apod.),
- úhrady úvěrů,
- daně,
- vlastní náklady developera (režijní náklady).

Předpokladem každého developera i stavební firmy je snížit externí služby na minimum a pokrýt nutné služby levnějšími pracovními zdroji, obvykle vlastními pracovníky, pokud nejsou výhodnější externí nakoupené služby.

Cíl developmentu

U všech investičních (a výstavbových) projektů se posuzuje efektivnost vynaložených investic. Efektivnost lze měřit třemi základními parametry: **výnosností, rizikem a likviditou**. U developerských projektů bývá likvidita všeobecně vyšší. Souvisí to samozřejmě s prodejem výsledného produktu (bytu, domu apod.). S likviditou ale stoupá i rizikovost, která bývá zapříčiněna nejistou vysokou investicí.

11 Developerský projekt

Každý výstavbový projekt bývá rozdělen do etap. Jinak tomu nebude u tohoto fiktivního projektu.

- I. PŘEDINVESTIČNÍ ETAPA
- II. INVESTIČNÍ ETAPA
- III. PROVOZNÍ ETAPA

I. etapa je zaměřena na analytickou část, tj. identifikaci podnikatelských příležitostí, zhotovení variantního řešení projektu, hodnocení předpokládaného vývoje projektu a schválení či zamítnutí jeho realizace.

II. etapa zahrnuje vytvoření projektů architektonickou a projekční kanceláří, tj. projekt pro územní plánování, pro stavební povolení a pro provádění stavby.

Pro účely diplomové práce budeme předpokládat, že developer bude nakupovat služby projektanta i dodavatele stavby.

V této etapě bude také nutné vybrat vhodného dodavatele stavby. Cílem výběrového řízení bude získat co nejnižší ceny, ale při zachování kvality prováděné práce.

Následuje samotná realizace stavby, tedy výstavba.

Pro závěrečnou **III. etapu** je zamýšlen zkušební provoz, dokončení stavby, kolaudační řízení a uvedení projektu do provozu, formou prodeje bytů, administrativních prostor a garážových stání.

11.1 Předinvestiční fáze

Většina developerských projektů začíná „objevením“ vhodného pozemku, pro který se teprve navrhne projekt (obvykle výstavbový). Nebo může nastat opačná situace, kdy developer má vizi, ale prozatím nedisponuje pozemkem vhodným pro svůj projekt.

Základem každého projektu je vize, nebo rozpoznání – **identifikace příležitostí** a současně i průzkumné studie (marketingové). Následuje provedení **studie proveditelnosti**, která obvykle sestává z investiční studie, analýzy zainteresovaných stran a analýzy rizik.

Současně se zpracovává (předběžná) **technicko-ekonomická studie**, která poskytuje finanční náhled na „smysluplnost“ projektu, tj. zamítnutí realizace či její přijetí. Jedná se především o variantní řešení projektu ve smyslu výběru nejvhodnější technologie (techniky) výstavby pro co nejefektivnější řešení (z hlediska ekonomiky projektu). Tato studie by měla obsahovat i **finančně-ekonomickou analýzu**, která se bude zabývat investičními náklady projektu, výnosy a náklady v období provozu a mimo jiné i propočty ukazatelů ekonomické efektivity (viz kapitola Kritéria hodnocení ekonomické efektivity). Investiční náklady i náklady vznikající v období provozu (provozní náklady) lze částečně ovlivnit již při výběrovém řízení zhotovitele stavby, kterým se budeme zabývat v investiční fázi.

Projekt bude navržen tak, aby svým obsahovým určením byl účelný a zároveň ekonomický po celou dobu realizace, ale i ve fázi provozu. Proces zadávání vyhotovení výkresové dokumentace pro jednotlivá řízení představuje přechod od předinvestiční fáze k investiční. (4)

V rámci diplomové práce se touto etapou nebudeme podrobně zabývat, neboť většina směrodatných podkladů byla získána jako vyhotovené. Jedná se o výkresovou dokumentaci včetně pohledů a rozpočtu stavby.

11.2 Investiční fáze

Když se projekt ukáže jako efektivní s přiměřeným rizikem, dojde k jeho odsouhlasení, můžeme připravit dokument **Zadání stavby** a zadat projekční kanceláři naší (developerovu) vizi ke zpracování. Jak již bylo zmíněno, v této fázi se jedná o **projektovou dokumentaci** pro územní plánování, stavební povolení a případně realizační dokumentaci (pro provádění stavby).

Nyní se developer bude zabývat i samotným tenderem a následným uzavřením smlouvy o dílo se zhotovitelem stavby. Vyhlásí se výběrové řízení, které by měl vyhrát účastník (stavební firma) se všemi splněnými kvalifikačními a technickými předpoklady, a s nejnižší realizační cenou.

Současně s vypracováním projektové dokumentace pro provádění stavby sestavujeme rozpočet. **Předběžný propočet** by měl být připravený z předcházející fáze. Je nutné ho zpřesnit a upravit o definované specifikace (materiálové, technické a technologické). Dále developer pracuje s **rozpočtem**, ve kterém se snaží nákladovou složku snížit na možné minimum, tj. pracuje především s materiálovou charakteristikou.

Pokud je projekt schválen úřady a máme vyřízená veškerá povolení, lze přistoupit k samotné přípravě realizace.

Nákup hlavního nosného materiálu potřebného ke stavbě bude zajišťovat developer (lepší přehled o pořizovací ceně materiálu), ale je možno to přenechat přímo zhotoviteli.

11.3 Financování projektu

V předinvestiční fázi si developer zhruba promyslel, jak bude svůj projekt financovat a nyní, před nákupem pozemku a samotnou investiční fází, je nutno tuto myšlenku převést do praxe.

Developerský projekt lze financovat ze dvou zdrojů, z vlastního nebo cizího kapitálu (samozřejmě i kombinací obou). Do **vlastních zdrojů** (vlastního kapitálu) patří především vlastní kapitál (počáteční, vkladový), hospodářský výsledek a fondy (rezervní, ze zisku, kapitálový). Do **cizího kapitálu** pak patří bankovní úvěry (dlouhodobé i krátkodobé), závazky a rezervy.

Plánování finančního krytí, tedy velikosti potřebného kapitálu, se provede pomocí propočtu nákladů projektu a posuzovat se bude pomocí efektivnosti investic. Náklady projektu by měly být zjistitelné z projektové dokumentace.

Protože developer nebude chtít vázat vlastní kapitál do projektu, využije spíše financování z cizích zdrojů. Finanční krytí plánované investice bude tedy zajištěno úvěrem (bankovní, nebankovní), který bude pravděpodobně vyžadovat ručení dlouhodobým majetkem.

Náklady na úvěr jsou velice snadno zjistitelné, neboť jsou uvedeny v úvěrové smlouvě. Jde především o úrok – cenu za úvěr. Výhoda tohoto financování je v daňové uznatelnosti za odvedený úrok, tj. snížení zisku před zdaněním.

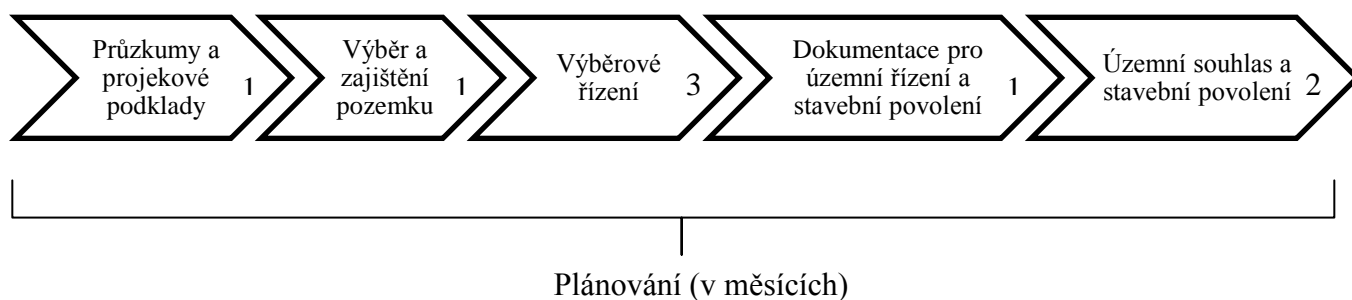
Náš developerský projekt bude tedy financován ze $\frac{3}{4}$ cizím zdrojem – úvěrem a z $\frac{1}{4}$ vlastními zdroji, což bude představovat půjčka od společníků, spoluvlastníků firmy. Splacení úvěru je plánováno z výnosu za prodej nebo pronájem jednotlivých částí polyfunkčního domu.

Dle časového plánu by měl celý výstavbový projekt trvat 33 měsíců, tj. 2 roky a 9 měsíců. Plánová doba úvěru by měla být doplněna časovou rezervou, která má zajistit schopnost developera dostát svým závazkům a splatit úvěr včas. Z toho plyne, že nastavení doby splatnosti úvěru nemůže být kratší než 3 roky a časová rezerva by měla být asi 2 roky. Úvěr bude vyžadován celkově na 5 let.

11.4 Časový plán developerského projektu

Časové rozvržení je pro developera stejně důležité jako samotné financování projektu. Developer potřebuje vědět, jak dlouho od započetí projektu může očekávat chtěný výnos z projektu a tedy na jak dlouhou dobu si zajistit finanční krytí pomocí úvěru.

Následující obrázek 1 a 2 graficky znázorňují možný průběh celého projektu od jeho započetí až po závěrečný prodej jednotek a prostor.



Obr. 1 Časové rozvržení fáze plánování v měsících

Zdroj: vlastní

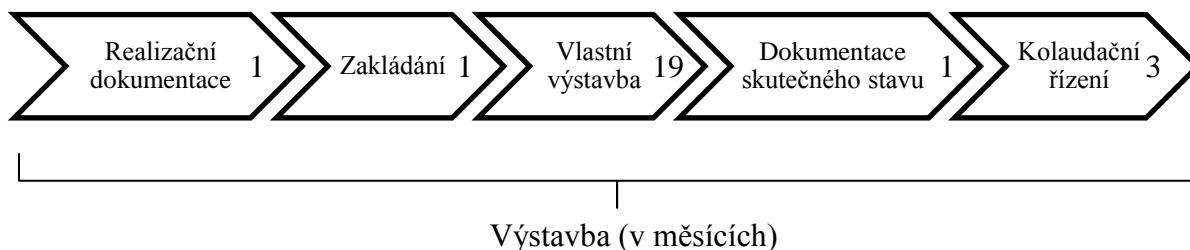
Na obrázku 1 je vidět prvotní fáze (plánovací), která začíná vizí. Pro vizi je nutné shromáždit informace o možnostech (variantách) a smysluplnosti realizace projektu. Vytváří se tedy různé studie. Dále developer zajistí možnost využití vhodného pozemku pro projekt koupí nebo nájmem.

Následuje výběrové řízení na projektanta, který by vypracoval veškeré potřebné projektové dokumentace. Výběrové řízení na stavebníka (zhotovitele) může probíhat

současně, nebo následně po VŘ na projektanta. Po jednotlivých VŘ následuje uzavírání smluv s jednotlivými vítěznými uchazeči.

Projektant vypracuje projektovou dokumentaci pro územní a stavební řízení. Pokud bude vše podle platného územního plánu a jednotlivé úřady nebudou mít námitek, developer dostane územní souhlas a stavební povolení nejdéle do 60 dní. Současně s povolovacím procesem může developer žádat o poskytnutí úvěru.

Pokud celý proces plánování půjde bez obtíží podle předpokladů, měl by trvat 8 měsíců.

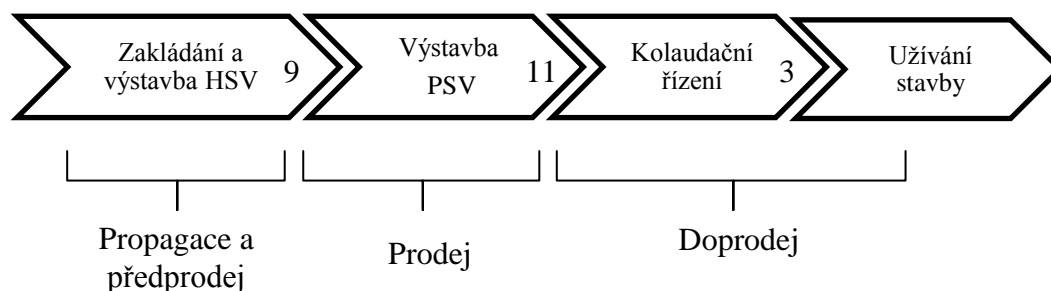


Obr. 2 Časové rozvržení fáze výstavby v měsících

Zdroj: vlastní

Během stavebního řízení může projektant dopracovat dokumentaci pro realizaci stavby, dle které by měl zhotovitel provádět výstavbu. Zhotovitel převezme stavební pozemek a započne s přípravou staveniště a následnou výstavbou. Během hrubé stavby může developer započít propagační kampaň na výstavbu svého polyfunkčního domu. Po dokončení výstavby proběhne předání díla a projektant vypracuje případnou dokumentaci skutečného stavu. Výstavbová část projektu bude zakončena kolaudačním řízením a povolením užívání stavby. 60 dní od podání žádosti na kolaudaci musí být vykonána Závěrečná kontrolní prohlídka stavby a do 15 dní od této prohlídky Stavební úřad vydá kolaudační souhlas, což je doklad o povolení užívání stavby. Doba výstavby by tedy měla trvat 2 roky a měsíc (optimistická varianta).

Obrázek 3 nám zobrazuje souběh výstavby polyfunkčního domu s jeho propagací a prodejem jednotlivých bytových jednotek a nebytových prostor.



Obr. 3 Časové rozvržení prodeje bytových jednotek a prodeje nebytových prostor

Zdroj: vlastní

Po započetí stavebních prací (svislých a vodorovných konstrukcí) začne probíhat propagace polyfunkčního domu, která by měla zajistit vyšší povědomí o probíhající stavbě a tedy i zvýšený zájem o bytové jednotky a nebytové prostory stavby. Souběžně

s propagační akcí začne předprodej bytových jednotek. Tento předprodej by měl znamenat nižší cenu bytové jednotky pro zákazníka (dá se srovnat s first minute slevou).

Pro **předprodej bytu** bude zákazník muset podepsat rezervační smlouvu, která bude zahrnovat rezervační zálohu obvykle ve výši 10 % budoucí kupní smlouvy. Pokud si zákazník zvolí tuto cestu plateb (formou záloh), splatí další zálohu ve výši 30 % kupní smlouvy po zapsání rozestavěné jednotky do Katastru nemovitostí. Další zálohu ve výši 50 % kupní smlouvy zákazník zaplatí po doručení oznámení o dokončení vnitřních omítek v kupované bytové jednotce. Zbývající část hodnoty kupní smlouvy splatí zákazník po vydání kolaudačního souhlasu a po podání návrhu na změnu zápisu v Katastru nemovitostí. Veškeré zálohy se budou hradit na účet prodávajícího (developer). Tento účet bude sloužit výhradně ke skládání záloh kupujícími.

Po dokončení hrubé stavby začne druhé kolo prodeje, které proběhne za obvyklé tržní ceny. Prodej skončí souběžně s dokončením PSV prací.

Doprodej nebude časově ohraničen a jeho doba trvání bude od počátku procesu kolaudace až do prodání posledního bytu nebo nebytového prostoru.

Při optimální poptávce po našem polyfunkčním domě by se doba prodeje měla pohybovat kolem 19 měsíců. Samozřejmě je lepší počítat i s negativními variantami, které by značily nevelký zájem o náš polyfunkční dům (chyba předprojektových studií). V tom případě by měl developer vědět jaký minimální počet bytů má prodat k pokrytí investičních nákladů. Doba návratnosti investic bude důležitá i z hlediska úvěru, tedy na jak dlouhou dobu bude úvěr potřeba.

Potencionální zákazníci by kromě předpokládaného termínu výstavby a začátku prodeje měli by obeznámeni i s možnými termíny pro **zadávání klientských změn**.

Změny dispozic bytových jednotek budou možné nejpozději do 5 měsíců po započetí výstavby. Změny rozvodů elektro, vody, odpadů, topení nejpozději do 6 měsíců od započetí a změny povrchů, tj. obklady, dlažby, podlahy, dveře nejpozději do 8 měsíců od započetí výstavby.

11.5 Výběr vhodného pozemku

Identifikovali jsme investičně výhodnou příležitost (stavba polyfunkčního domu), pro kterou je třeba vybrat vhodný pozemek. Pro nás jako developera bude nejdůležitější **lukrativnost umístění stavby**, což představuje přitažlivost pro případné kupce bytů a nájemce komerčních prostor. S tímto kritériem úzce koresponduje:

- poloha v obci (střed, navazující na střed, okrajová část, samota),
- občanská vybavenost (mateřská a základní škola, ordinace lékařů a poliklinika, lékárna, obchod, pošta apod.),
- okolní zástavba (rezidenční, rekreační, průmyslová),
- dopravní dostupnost (přístup k pozemku, hlavním tahům),
- dostupnost hromadné dopravy (vzdálenost zastávek a pravidelnost spojů),
- parkovací možnosti,
- kvalita internetového připojení a telefonního signálu,
- konfliktnost obyvatelstva (problematické skupiny obyvatel),
- míra nezaměstnanosti v obci.

Pro nás jako stavebníka budou důležitější kritéria související se samotnou „vizáží“ pozemku. To je:

- rozloha a tvar pozemku (pravidelný tvar),
- orientace (expozice) a svažitost,
- profil terénu – geologický charakter (zeminy, spodní vody, zemní tlaky),
- inženýrské sítě (vzdálenost zasíťování),
- vlastnické vztahy (pozemek s právem stavby, s nemovitostí),
- plánované změny v okolí (výstavba dálnice, obchodního centra),
- základové podmínky (hladina podzemní vody, únosnost základové půdy),
- povodňové riziko,
- ochranná pásma (vodní zdroje, elektrické nadzemní a podzemní vedení, drážní a silniční pásma, národní park, chráněná krajinná oblast apod.).

Posledním neméně důležitým bodem pro výběr vhodného pozemku je shodnost našeho záměru s **územním plánem**. Chceme, aby náš pozemek byl zapsán jako stavební plocha pro bydlení (v bytových domech) nebo plocha smíšená (pro obytné plochy kombinované s občanským vybavením veřejným nebo komerčním). Developer (popřípadě najatá realitní kancelář) by měl pozemek ověřit v Katastru nemovitostí na **omezující vlivy** (věcná břemena) a ostatní břemena jako hypotéka a exekuce.

11.5.1 Metody výběru pozemku

Výběr a koupě pozemku je jedno z nejdůležitějších rozhodnutí. Toto rozhodnutí ovlivní celou úspěšnost (efektivnost, ziskovost) projektu.

Pro výběr pozemku lze využít služby **realitní kanceláře**, nebo vyhledat pozemek **bez realitní kanceláře** (viz kapitola Rizika spojená s prodejem či koupí nemovitosti).

Brownfields

Developerské společnosti by se neměly bránit ani využití lokality opuštěných nevyužívaných areálů, tzv. brownfieldů, které jsou mnohdy ekonomicky výhodné. Na takto znehodnocené pozemky často i se stávkami, které je nutné regenerovat, revitalizovat či přímo demolovat bývají vypsány dotace. Nevýhodou brownfieldu bývá jejich **velká plocha** (počítá se od 0,5 ha a víc) a nutnost vynaložit nemalé náklady na revitalizaci a regeneraci.

Pořizovací cena brownfieldu sice bývá nižší než PC pozemku na zelené louce, ale investice se nám může prodražit ve formě nákladů na přípravu staveniště. **Zvýšenou investici** můžou představovat náklady na odstranění kontaminace, demolice stávající nevyhovující stavby, zvýšené konzultační náklady (právník, environmentální inženýr). Také lze očekávat **zvýšenou dobu na přípravu staveniště**. Výsledná suma vynaložených nákladů na celou výstavbu projektu (investice) nemusí být rentabilní a tudíž se nám nevyplatí.

Pokud má developer dostatečně prostorově rozsáhlý projekt a pustí se do hledání vhodné lokality brownfieldu, zaměří se na výběr lokalit s **doporučeným využitím** pro bydlení (v našem případě). Dále bude vybírat lokalitu s přiměřeným **původním využitím a kategorií** (kontaminací), tj. možná kontaminace plochy výrobní a skladovací, plochy dopravní či technické infrastruktury, nebo komerční a občanské vybavenosti. Důležitým parametrem je i **plošné a funkční využití**, které je všeobecně do 30 % rozlohy lokality. S tímto parametrem souvisí i současná procentuální zastavěnost plochy brownfieldu. Takto bychom postupovali v případě našeho developerského projektu. K těmto kritériím se samozřejmě přidají i ty kritéria, která nás zajímala u běžné koupě (viz kapitola Výběr vhodného pozemku). (27)

Aukce

Poslední možnost pořízení pozemku poskytují on-line **aukce** (častěji dražby). Dražby jsou prováděny jak soudními exekutory, tak i samotnými městy. Existují dva typy dražeb – nařízené a dobrovolné. Dobrovolná dražba bývá provedena na vlastní návrh vlastníka věci, nebo na návrh oprávněného správce věci (př. insolvenční správce). Draží se nemovitě, ale i movité věci. Vyvolávací cena bývá na 80 % odhadní ceny. Před samotnou dražbou je nutné složit **dražební jistotu** (3/4 nejvyššího dražebního podání). (28)

Velké riziko při online dražbách spočívá při ztrátě internetového spojení, na které se nebere ohled a vydraženou věc získá účastník s nejvyšším příhozem. Ihned po vydražení věci se stává jeho vlastníkem.

11.5.2 Vlastní projekt – nákup pozemku

Většina developerů disponuje vlastními pozemky, které byly intuitivně zakoupeny dříve, obvykle s vizí vhodného projektu nebo jako budoucí výnosná investice. V tomto okamžiku by developer pravděpodobně použil již zakoupený pozemek. Náš vlastní projekt ještě nemá vybraný pozemek. Máme pouze vizi, kde by se měl nacházet.

Nejprve je nutné vědět, jak velký pozemek by měl developer shánět. Na náš developerský projekt bytového domu budeme potřebovat 630 m² zastavěné plochy. Tato plocha by měla být doplněna vhodně velkým pozemkem pro účely rekreace nebo zahrady. Všeobecně se počítá 30 % na zastavěnou plochu a zbylých 70 % pro účely zahrady. Samozřejmě toto procentuální rozdělení je pouze orientační a v případě, že v okolí budoucího projektu už je zelená plocha (park, les, louka apod.), se zahradou teoreticky nemusíme počítat. V našem případě předpokládáme částečné zastoupení zelené plochy, pozemek tak bude:

- 630 m² zastavěná plocha,
- 1 470 m² zahrada a rekreace,
- 2 100 m² maximální celková plocha.

Toto orientační rozměření bude sloužit pouze pro potřeby výběru velikostně vhodného pozemku. Nyní jsme zjistili, že výběr pozemku mezi brownfieldy nejspíš nebude možný, neboť velikost požadovaného pozemku nebude korespondovat s nabízenými brownfieldy (budou zbytečně moc velké).

S využitím serverů realitních kanceláří byly nalezeny pozemky v městských částech Brna:

- Žebětín o ploše 1 900 m²,
- Komín o celkové ploše 1 400 m²,
- Komín o ploše 1 352 m².

Rozměry vybraných pozemků by měly postačit našim účelům. Nyní se tady podíváme na konkrétní kritéria, podle kterých si zvolíme ten nejoptimálnější.

Tab. 6 Výběr vhodného pozemku

Katastrální území	Komín	Komín	Žebětín
Adresa	Pod Mniší horou	ul. Hlavní	Hostislavova
Rozloha (m ²)	2 pozemky 709 + 691 m ² , tj. 1 400 m²	1 352 m²	1 900 m²
Cena/m ² (Kč/m ²)	1 143	350	1 578
Cena celkem (Kč s DPH)	1 600 000	472 000	2 999 000
Vzdálenost od hl. nádraží Brno	10,8 km	9,1 km	12,3 km

Pokračování tabulky 6

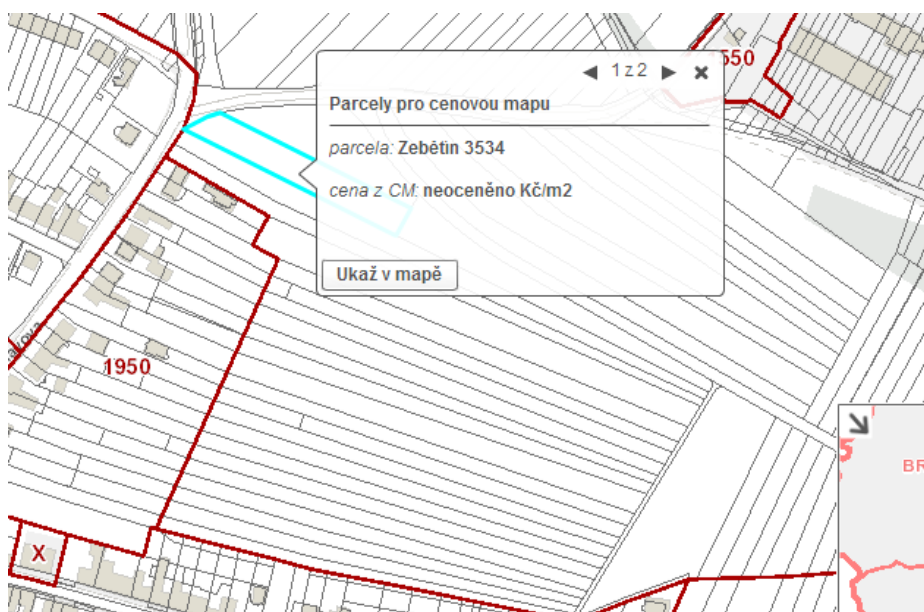
Pozemek	Plochy bydlení	Plochy bydlení	Plochy smíšené
Okolní zástavba	zástavba RD, zahrádkové kolonie	RD, bytové domy	RD
Občanská vybavenost	ne (od 1 000 m)	ano	ano
Inženýrské sítě	voda na pozemku ostatní na hranici	na hranici pozemku	na hranici pozemku
Identifikátor	2839	145590	193-NOO475

Zdroj: (29)

Pro výběr nejoptimálnějšího pozemku je nutné vzájemně porovnat několik kritérií (viz tabulka 6). Pozemek pro náš developerský projekt byl vybrán s důrazem na lokalitu (umístění), rozlohu pozemku a samozřejmě s přihlédnutím k ceně.

Za nejvhodnější byl shledán pozemek v Katastrálním území Žebětín.

Pro srovnání nabízené ceny pozemku s tržní můžeme využít cenovou mapu. Po nahlédnutí do cenové mapy Brna bylo zjištěno, že naše požadovaná parcela nebyla oceněna, což znamená, že požadovaný pozemek by se musel ocenit pomocí příslušného ustanovení vyhlášky (vyhláška 3/2008 Sb.).



Obr. 4 Výřez z cenové mapy města Brna

Zdroj: (30)

Uvedená cena pozemku realitní kanceláře nemusí být výsledná realizovaná. Obvykle je možné s majitelem, popřípadě s RK, vyjednávat o ceně. V našem případě budeme předpokládat cenu pozemku sníženou o 5 %, což bude odpovídat tržní ceně.

Po nahlédnutí do Katastru nemovitostí bylo zjištěno, že chtěný pozemek je ornou půdou a tudíž po zakoupení pozemku bude nutné požádat o vynětí z půdního fondu. Toto vynětí bude zpoplatněno dle příslušné vyhlášky.

Při koupi nemovitosti, v tomto případě pozemku, si developer (či jakýkoliv kupující) musí dát pozor na zaplacení daně z nabytí nemovité věci (zákon č. 340/2013 Sb., o dani z nabytí nemovitých věcí). Sazba této daně je v současné době 4 %. Poplatníkem by měl být prodávající (vlastník) nemovité věci a to za předpokladu, že se s kupujícím smluvně dohodnou. Pokud tomu tak nebude, kupující musí zaplatit daň sám. (31)

Následuje uzavření kupní smlouvy s majitelem a zapsání vlastnictví pozemku do Katastru nemovitostí.

Nyní máme pozemek zakoupený a v Katastru nemovitostí je přepsáno vlastnictví na naši společnost. Jak již bylo řečeno, pozemek spadá do ochrany půdního fondu, je to orná půda a bude tedy nutné požádat o vyjmutí z půdního fondu. Vynětí z půdního fondu je samozřejmě podmíněno poplatkem. Výše sazby poplatku je dána:

- bonitou půdy,
- negativním dopadem na životní prostředí při vyjmutí z půdního fondu,
- důvodem odnětí půdy z půdního fondu,
- třídou ochrany. (32)

Postup pro výpočet celkového odvodu:

1. Nejprve si stanovíme základní cenu podle bonity půdy. (34)
2. Určíme faktory negativního dopadu vyjmutí půdy na životní prostředí.
3. Základní cenu opravíme o koeficient negativního dopadu a tím dostaneme základní sazbu.
4. Definujeme důvod odnětí půdy z půdního fondu.
5. Základní sazbu opravíme o koeficient důvodu a tím získáme sníženou sazbu odvodu.
6. Stanoví se třída ochrany.
7. Základní sazba se opraví o koeficient třídy ochrany.
8. Suma výsledných sazeb představuje celkovou výslednou částku odvodu. (32, 33)

V našem případě budeme požadovat trvalé vynětí z půdního fondu, a tudíž výsledná částka odvodu bude konečná a jednorázově splatná.

Tab. 7 Výpočet poplatku za vyjmutí z půdního fondu

BPEJ	21000		
Výměra	1900 m ²		
Popis	Koeficient	Cena/m ²	Cena dle výměry
Základní cena dle bonity		13,79 Kč/m ²	
Faktory negativního dopadu	0,0		
Základní sazba		13,79 Kč/m ²	26 201 Kč
Důvod ke snížení základní sazby odvodů	0,2	2,758 Kč/m ²	- 5 240 Kč (snížená sazba)
Třída ochrany	9,0	124,11 Kč/m ²	235 809 Kč
Celkem odvod		135,14 Kč/m ²	256 770 Kč

Zdroj: vlastní úprava dle (32)

11.6 Souhrnný rozpočet

Souběžně nebo před zajištěním vhodného pozemku pro projekt je vhodné sestavit souhrnný rozpočet, který bude sloužit jako propočet efektivnosti zamýšlené investice. Tento rozpočet, stejně jako položkový, lze sestavit s využitím softwarů nebo vypočítat ručně. V našem případě vyzkoušíme ručně počítanou variantu. Jako předloha nám bude sloužit příloha č. 12 staré vyhlášky č. 105/1981 Sb., která sice byla v roce 1987 zrušena, nicméně složení souhrnného rozpočtu z té doby zůstalo beze změn.

Do souhrnného rozpočtu zahrneme veškeré náklady všech fází projektu, které jsou detailněji popsány níže.

Tab. 8 Souhrnný rozpočet

Souhrnný rozpočet					
Popis nákladů	Náklady zahrnované do plánu investiční výstavby			Nestavební náklady	Celkové náklady
	stavební celky	techn. část	celkem		
Náklady celkem			72 620 810	8 508 762	81 129 572
Projektové a průzkumné práce				3 381 551	3 381 551
Provozní soubory		1 340 000	1 340 000		1 340 000
Stavební objekty	69 204 670		69 204 670		69 204 670
Stroje a zařízení nevyžadující montáž na stavbě				0	0
Umělecká díla				0	0
Vedlejší náklady spojené s umístěním stavby	2 076 140		2 076 140		2 076 140
Ostatní náklady				9 000	9 000
Rezerva				1 410 893	1 410 893
Jiné investice				2 554 492	2 554 492
Vyvolané investice				0	0
Provozní náklady				1 152 825	1 152 825

Zdroj: vlastní (35)

11.6.1 Projektové a průzkumné práce

Projektové práce

Náklady za **projektové práce** zjistíme s využitím Sazebníku pro navrhování nabídkových cen projektových prací a inženýrských činností (dále jen Sazebník), který vydává UNIKA. Již podle názvu Sazebníku lze usoudit, že bude obsahovat cenové určení jak projektových prací, tak inženýrské činnosti. V hlavě I využijeme pouze část ocenění projektových prací.

Základnou pro celou hlavu I bude součet hlav II, III a VI.

Pro stanovení ceny inženýrsko-projektových prací nejprve musíme stavbu zatřídit do **Kategorie funkčních částí stavby**. V našem případě developerského projektu se jedná

o bytový dům (popřípadě polyfunkční), který začleníme do kategorie staveb bytových. V této kategorii bude nutné ještě vybrat **pásmo složitosti** a náročnosti inženýrsko-projektových prací. Dle jednotlivých definic zvolíme III. pásmo.

Dle odvětví vybereme příslušnou tabulku – Stavby občanské, bytové a zdravotnické. Máme-li stanovenou základnu a určené pásmo složitosti, snadno nalezneme interval nabídkové ceny ro naše inženýrsko-projektové práce.

Jak již bylo řečeno, do I. hlavy nelze počítat inženýrskou činnost, proto v Sazebníku najdeme procentní rozdělení námi určené nabídkové ceny mezi projektové práce a inženýrskou činnost. Rozdělení bylo definováno: 65 % pro projektové práce a 35 % pro inženýrskou činnost.

Tento sazebník nám definuje základní projektovou činnost v jednotlivých fázích:

- zabezpečení vstupních podkladů,
- zabezpečení projektové přípravy pro územní řízení,
- zabezpečení projektové přípravy staveb pro stavební povolení,
- dopracování projektu pro provádění stavby. (36)

Mezi výše uvedené základní činnosti **nejsou zahrnuty**:

- průzkumné práce (geologické, geodetické, hydrologické),
- vypracování geodetická dokumentace,
- zabezpečení zdrojů financování,
- správní a jiné poplatky,
- činnost související s řízením kvality stavby a zpracováním dokumentace pro řízení stavby,
- zpracování dokumentace skutečného provedení stavby,
- uvedení dokončených staveb do provozu,
- vypracování energetického průkazu budovy,
- kompletace stavby. (36)

Předprojektová příprava

Zvlášť se tedy bude muset ocenit příprava a vyhotovení **předprojektové dokumentace**, kterou se rozumí především studie (podnikatelský záměr, architektonická studie, technicko-ekonomická studie a prostorové řešení). Sazebníkem byla navržena sazba 5 % pro tyto studie. Developer se rozhodl pro 2 %.

Energetický audit

Sazebník nám také definuje cenu za soubor výkonů pro zpracování **energetických auditů** pro běžný rozsah, do kterého jsou zahrnuty obytné stavby. Pro reálnější cenu, ale použije online ceník firmy, která se těmito pracemi zabývá. (51)

Geologický průzkum

Mezi další náklady, které ale už Sazebník neřeší, bude patřit geologický průzkum. Jeho orientační cenu můžeme zjistit s využitím ceníků zveřejněných na webových stránkách různých geologických společností. (37)

Tab. 9 Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava I

Souhrnný rozpočet					
Popis nákladů	Náklady zahrnované do plánu investiční výstavby			Nestavební náklady	Celkové náklady
	stavební celky	techn. část	celkem		
Projektové a průzkumné práce				3 381 551	3 381 551
předprojektová příprava				1 452 416	
projekční činnost				1 903 135	
geologický průzkum				16 000	
energetický audit				10 000	

Zdroj: vlastní

11.6.2 Provozní soubory

Do provozních souborů by patřily stroje, zařízení a nářadí, které by byly funkčně spojeny se stavebním objektem. S tímto souborem se můžeme setkat například ve výrobě (výrobní linky, trafostanice, elektrozařízení, chladicí nádrže), ale i v běžné činnosti (výtahy, kotelny, čistírny vod).

V našem případě uvažujeme dva osobní výtahy s nosností 630 kg. Orientační ceny výtahů vyhledáme na internetu.

Tab. 10 Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava II

Souhrnný rozpočet					
Popis nákladů	Náklady zahrnované do plánu investiční výstavby			Nestavební náklady	Celkové náklady
	stavební celky	techn. část	celkem		
Provozní soubory		1 340 000	1 340 000		1 340 000
dodávka (2 ks)		1 180 000			
montáž (2 ks)		160 000			
doplňkové náklady		0			

Zdroj: vlastní (38)

11.6.3 Stavební objekty

Náklad potřebný k realizaci stavebního objektu (bytového domu) bude obsahovat jak montáž, tak potřebný materiál. Tato hlava je odhadnuta pomocí rozpočtového ukazatele (RUSO), který byl získán z podkladů firmy URS cenové hladiny 2014. K odhadu bude zapotřebí vypočítat obestavěný prostor stavby, který v našem případě činí 11 355 m³.

Tab. 11 Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava III

Souhrnný rozpočet					
Popis nákladů	Náklady zahrnované do plánu investiční výstavby			Nestavební náklady	Celkové náklady
	stavební celky	techn. část	celkem		
Stavební objekty	69 204 670		69 204 670		69 204 670
základní náklady	69 204 670				
doplňkové náklady	0		0		

Zdroj: vlastní

11.6.4 Stroje a zařízení nevyžadující montáž na stavbě

Jedná se především o stroje a nástroje, které nejsou součástí provozních souborů, tj. nepatří do kategorie provozních souborů ani stavebních objektů. Mohou to být například manipulační stroje a zařízení (vysokozdvizné vozíky), laboratorní přístroje, měřicí přístroje nebo dopravní zařízení.

Pro náš developerský projekt nebudeme zamýšlet pořízení stojů a zařízení. Tuto hlavu nebudeme uvažovat.

11.6.5 Umělecká díla

Pro umělecká díla platí stejné pravidlo jako pro stroje a zařízení, tj. nesmí být součástí provozních souborů a stavebních objektů (sochy, fresky).

Umělecká díla také neuvažujeme.

11.6.6 Vedlejší náklady spojené s umístěním stavby

Vedlejší náklady bývají v rozpočtech označovány jako NUS. Jak již název napovídá, jde o náklady spojené s umístěním stavby, tj. například náklady na zařízení staveniště, náklady vznikající při ztížených územních podmínkách (hornatý, svažité terén) nebo také náklady při ztížených dopravních podmínkách. V této hlavě lze zohlednit i extrémní klimatické podmínky (očekáváme-li je).

Náklady na zařízení staveniště jsou uvažovány ve výši 3 % z celkové částky hlavy III. (36)

Tab. 12 Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava VI

Souhrnný rozpočet					
Popis nákladů	Náklady zahrnované do plánu investiční výstavby			Nestavební náklady	Celkové náklady
	stavební celky	techn. část	celkem		
Vedlejší náklady	2 076 140		2 076 140		2 076 140
zařízení staveniště	2 076 140				

Zdroj: vlastní

11.6.7 Ostatní náklady

Do ostatních nákladů zařadíme především práci nestavebních organizací, tj. budování a vytyčení geodetické sítě, zahradní úpravy (osazování trvalých porostů), zakládání sadů, vinic apod.

Ostatní náklady nám budou zahrnovat vytyčení a zaměření stavebního objektu, který jsme získali podobně jako cenu geologického průzkumu z ceníku vyvěšeného na webových stránkách geodetické firmy. (39)

Tab. 13 Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava VII

Souhrnný rozpočet					
Popis nákladů	Náklady zahrnované do plánu investiční výstavby			Nestavební náklady	Celkové náklady
	stavební celky	techn. část	celkem		
Ostatní náklady				9 000	9 000
vytyčení a zaměření objektů				9 000	

Zdroj: vlastní

11.6.8 Rezerva

Použití rezervy, stejně jako ostatních hlav, je dobrovolné. Rezerva se doporučuje ocenit například při očekávaných legislativních změnách, změnách cen materiálů anebo při oceňování rekonstrukcí.

Naše rezerva bude sloužit jako pojistka proti neočekávatelným vlivům a bude stanovena námi určenou sazbou 2 % z hlav II, III a IV.

Tab. 14 Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava VIII

Souhrnný rozpočet					
Popis nákladů	Náklady zahrnované do plánu investiční výstavby			Nestavební náklady	Celkové náklady
	stavební celky	techn. část	celkem		
Rezerva				1 410 893	1 410 893

Zdroj: vlastní

11.6.9 Jiné investice

Hlava IX Jiné investice by měla zahrnovat například různé platby za pozemek (nájem, výkup nebo poplatek za vynětí z půdního fondu).

Jiné investice našeho projektu budou představovat nákup pozemku a odvod za vynětí ze zemědělského půdního fondu. Dále zde jsou zahrnuty daně a veškeré správní poplatky související s umístěním stavby, stavebním povolením a povolením užívání stavby.

Tab. 15 Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava IX

Souhrnný rozpočet					
Popis nákladů	Náklady zahrnované do plánu investiční výstavby			Nestavební náklady	Celkové náklady
	stavební celky	techn. část	celkem		
Jiné investice				2 554 492	2 554 492
nákup pozemku				2 250 750	
odvod za pozemek				256 770	
daň z nemovitých věcí				15 973	
poplatek za umístění stavby				20 000	
poplatek za stavební povolení				10 000	
poplatek za povolení užívání stavby				1 000	

Zdroj: vlastní

11.6.10 Vyvolané investice

Vyvolané investice představují náklad například na přeložku inženýrských sítí, náklad na nepoužité varianty projektu nebo konzervační práce.

11.6.11 Provozní náklady

Kompletační činnost

Náklady na kompletační činnost zjistíme s využitím příručky pro Sazebník – Metodický postup pro navrhování nabídkových cen kompletační činnosti ve výstavbě, který vydává UNIKA. (40)

Unika do kompletační činnosti řadí:

- zařízení staveniště (je již započítáno v hlavě VI),
- zajištění provozu a údržba ZS vč. společných sociálních a provozních objektů,
- převzetí a předání ZS v jednotlivých etapách,
- koordinace prací prováděných subdodavateli, zajišťování návaznosti prací,
- vypracování dokumentace skutečného provedení stavby,
- spolupráce a postup dle BOZP plánu,
- účast na kolaudačním jednání. (40)

Tímto způsobem stanovená cena se vztahuje k záruční době 24 měsíců. Pokud bychom uvažovali delší záruční dobu, lze cenu navýšit až o 10 % za každý uvažovaný rok. (40)

Postup stanovení ceny kompletace je obdobný jako u projektových prací. Nejprve zařídíme stavbu do pásma, u nás opět pásmo III. Stanovíme náklady stavby (z hlavy III). Najdeme příslušnou tabulku a dle pásma a nákladu určíme požadovaný rozsah cen za kompletační činnost.

Vzhledem k tomu, že položka Zařízení staveniště je započítána v hlavě VI, je nyní nutné její hodnotu odečíst. UNIKA nám dala celkovou hodnotu kompletačních činností v rozmezí 2 204 200 až 2 975 700 Kč bez DPH. Budeme počítat s nižší z hodnot, od které odečteme hodnotu zařízení staveniště z hlavy VI - 2 076 140 Kč bez DPH. Výsledná hodnota kompletačních činností je tedy 128 060 Kč bez DPH.

Inženýrská činnost

Jak již bylo zmíněno v hlavě I, inženýrská činnost bude určena s využitím Sazebníku, který, dle postupu v kapitole Projektové a průzkumné práce, stanovil procentní sazbu na 35 %.

Do inženýrské činnosti je mimo jiné zahrnuto:

- zabezpečení smluvních vztahů pro provádění stavby (výběrové řízení),
- práce spojené s prováděním stavby (technický a autorský dozor, zpracování dokumentace pro kolaudaci),
- práce po dokončení stavby (kolaudační souhlas, garanční zkoušky). (36)

Tab. 16 Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava XI

Souhrnný rozpočet					
Popis nákladů	Náklady zahrnované do plánu investiční výstavby			Nestavební náklady	Celkové náklady
	stavební celky	techn. část	celkem		
Provozní náklady				1 152 825	1 152 825
kompletační činnost				128 060	
inženýrská činnost				1 024 765	
revize a zkoušky				10 000	

Zdroj: vlastní

11.7 Materiálová charakteristika stavby

Developer by si měl promyslet specifikace – materiál, který bude na stavbě preferovat, tj. bude nejefektivnější vzhledem k dostupnosti, ceně, kvalitě apod.

Pro prvotní plánování a potřeby propočtů nákladů na stavbu lze využít cenové ukazatele ve stavebnictví vyjádřené měrnými jednotkami. Tyto ukazatele jsou ve formě průměrných statistických údajů a použít je lze tedy jenom pro orientační určení ceny stavby. Přestože údaje jsou získané z již realizovaných staveb, jejich přesnost je závislá na minimu informací o dané stavbě. Při aplikaci ukazatelů na konkrétní stavbu může vzniknout odchylka až 25 % způsobená odlišnou náročností realizace (technickou a technologickou) a případným vybavením dané stavby. Doporučuje se tedy počítat s odchylkou ± 15 %. (41)

Základní třídění cenových ukazatelů se odvíjí od klasifikace JKSO, stavebního oboru a samozřejmě od převažujícího materiálu hlavní konstrukce (konstrukčně materiálová charakteristika). Konstrukčně materiálová charakteristika se týká pouze svislých konstrukcí.

Ukazatele určují hodnotu základních rozpočtových nákladů bez DPH, tj. nejsou v nich zahrnuty vedlejší rozpočtové náklady. Neobsahují ani rezervu nutnou ke korekci ceny.

Cenové ukazatele jsou vyjádřeny **měrnými jednotkami**, které jsou pro jednotlivé obory stavebnictví odlišné.

- obory pozemního stavitelství: m^3 obestavěného prostoru
- obory liniových staveb: m délky trasy
- obory inženýrských staveb: m^2 upravované plochy

Náš developerský projekt se bude zabývat polyfunkčním domem s převahou bytových jednotek, dle JKSO 803 Budovy pro bydlení – 803.5 Domy bytové netypové. Pro stanovení orientační ceny vztažené k měrné jednotce tedy budeme potřebovat vyčíslené m^3 obestavěného prostoru.

Z konstrukčně materiálové charakteristiky (pro svislé konstrukce) máme na výběr:

1. zděná z cihel, tvárnic, bloků,
2. monolitická betonová tyčová,
3. monolitická betonová plošná,
4. montovaná z dílců betonových tyčových,
5. montovaná z dílců betonových plošných,
6. montovaná z prostorových buněk,
7. kovová,
8. dřevěná a na bázi dřevní hmoty,
9. z jiných materiálů. (41)

Nejprve výběr materiálu zúžíme a nevhodné vyloučíme. Prvních pět materiálů se zdá být v pořádku, zbylé možnosti vyloučíme.

Montovaná konstrukce **z prostorových buněk** v našem případě nepřichází v úvahu. Prostorové buňky se vyznačují velkou hmotností a náročnou technologií výroby. Tento fakt by vedl ke značnému zvýšení nákladů na dopravu a manipulaci s buňkami. Skladba prostorových jednotek v objektu by mohla vést ke vzniku zdvojených vodorovných i svislých konstrukcí, což by znamenalo nehospodárnost a opět zvýšení nákladů na materiál (zaplatila by se jedna stěna dvakrát).

Kovová konstrukce všeobecně pro bytové domy není vhodná z důvodu akustické a tepelné vodivosti. Tato konstrukce by vyžadovala náročnější údržbu kvůli korozi. Dalším důvodem může být nižší požární odolnost a celková nižší fyzická životnost.

Dřevěná konstrukce je taktéž nevhodná pro realizaci bytového domu. Největší negativa dřevěné konstrukce by byla v nižší požární odolnosti, nutnosti ochrany dřeva proti škůdcům (anizotropní a fungicidní nátěry) nebo v možnosti větší objemové a tvarové změny vlivem vlhkosti.

V tabulce 17 jsou uvedeny orientační ceny v závislosti na konstrukčně materiálové charakteristice a na zatřídění v JKSO.

Tab. 17 Orientační cena vztažená na m³ obestavěného prostoru

JKSO	Průměr	Konstrukčně materiálová charakteristika		
		1 zděná	2 monolit tyčová	3 monolit plošná
803.5 Domy bytové netypové	5 388	4 625	5 540	6 000

Zdroj: vlastní úprava (41)

Jak je vidět z tabulky 17, pro námi určený kód JKSO jsou dostupné pouze první tři konstrukčně materiálové charakteristiky, jimiž jsou zděné konstrukce a konstrukce monolitické betonové tyčové a plošné.

Pokud pro realizaci použijeme **konstrukci zděnou**, měli bychom ušetřit v průměru 1 000 Kč na m³ obestavěného prostoru oproti monolitickým konstrukcím.

Nejhorší variantou podle těchto orientačních cen by byla volba konstrukce monolitické betonové plošné. Tato varianta se od nejvýhodnější zděné konstrukce liší zhruba o 2 000 Kč na m³ obestavěného prostoru.

Náš developerský projekt má kombinovaný materiál pro stavbu vodorovných konstrukcí. Nosná zeď z ŽB a z keramických tvarovek, vnitřní zdi a příčky z keramických tvarovek a desek Ytong. Kombinace materiálu u obvodových a nosných zdí byla provedena u vzorové stavby, která byla založena na svažitém terénu s částečným umístěním stavby pod terénem. Tento fakt je třeba vzít v úvahu, neboť námi pořízený pozemek bude rovinný a tudíž nebude nutné kombinovat objemově hlavní materiály.

Pokud se vyskytne nutnost kombinovat různorodé materiály obvodových zdí, je nutné dbát na obdobné vlastnosti obou materiálů (tepelně izolační vlastnosti, tepelná roztažnost, požární ochrana apod.), aby nedocházelo například ke vzniku tepelných mostů nebo trhlin vlivem promrzání.

Finanční úspory nemusíme hledat pouze u hrubé stavby, důležitá jsou rozhodnutí i u vybavení stavby (otopná tělesa, sanitární vybavení, okna, dveře, podlahy). Teoreticky můžeme uspořít i na střeše, lépe řečeno na střešní krytině, nebo na komínovém systému. Cena produktu (materiálu) je obvykle závislá jeho na kvalitě (životnost, tepelně izolační vlastnosti...) a jeho technické obtížnosti pro realizaci (montáž). Samozřejmě roli hraje i dostupnost na trhu.

11.8 Zadání projektové dokumentace a výběr dodavatele stavby

Nyní, když máme promyšlené hrubé obrysy projektu a nakoupený (nebo vyhlédnutý) pozemek, je třeba zadat zpracování projektové dokumentace ke stavebnímu povolení a územnímu řízení (a později i samotné realizaci). My – developer nemáme vlastní projekční kancelář, proto bude nutné využít nakoupené služby. Jak ale vybrat projektanta, který za „rozumnou cenu“ odvede kvalitní práci?

Stejně jako mezi dodavateli, tak i mezi jednotlivými projekčními kancelářemi (projektanty) existuje rivalita. Každý samozřejmě chce za minimum práce maximální možnou cenu (co nejvíc peněz za co nejmenší práci).

Podobně jako dodavatelé (a subdodavatelé staveb), i jednotliví projektanti se snaží získat co nejvíc zakázek za co nejvyšší cenu. Stejně jako u všeho i zde nízká nabídnutá cena nemusí znamenat vysokou kvalitu odvedené práce na projektu. Mnohdy v projektech chybí řešení potřebných detailů a řezů stavby, nedostatečná technická zpráva, neodpovídající kóty, občas chybějí i celé výkresy nebo jednotlivé výkresy podlaží na sebe nenavazují.

Vzhledem k tomu, že nedisponujeme ani vlastním projektantem, ani dělníky, kteří by zajistili výstavbu projektu, bude nutné na oboje (projektant, generální dodavatel) uspořádat výběrové řízení. Protože **nejsme oprávněni vypsat veřejnou zakázku**, budeme se alespoň přidržovat její osnovy a jejích pravidel.

11.8.1 Veřejná zakázky

Veřejnou zakázku (VZ) může vyhlásit Česká republika, státní příspěvková organizace, územní samosprávný celek (obce), nebo jiná právnická osoba, která splňuje tři základní podmínky určené zákonem o veřejných zakázkách. Zákon o veřejných zakázkách (č. 137/2006 Sb.), jak již název napovídá, definuje a řídí celý průběh veřejných zakázek, tedy i výběrové řízení. (42)

Veřejné zakázky lze dělit podle jejich předmětu a dle předpokládané výše ceny.

dle **předmětu**: (42)

- VZ na dodávky,
- VZ na stavební práce,
- VZ na služby.

dle **předpokládané ceny**: (42)

- VZ nadlimitní,
- VZ podlimitní,
- VZ malého rozsahu.

Přesnou definici dodávek, stavebních prací a služby, stejně jako intervalů pro předpokládané ceny, určuje výše zmíněný zákon.

Každá veřejná zakázka musí začít **zadávacím řízením** (výběrové řízení). Zákon o veřejných zakázkách definuje několik typů tohoto řízení:

- otevřené řízení,
- užší řízení,
- jednacím řízením s uveřejněním,
- jednacím řízením bez uveřejnění,
- soutěžní dialog,
- zjednodušené podlimitní řízení. (42)

Zadávací řízení je podmíněno zveřejněním zadání VZ, následuje odevzdání obálek s nabídkami, otevření obálek a jejich hodnocení (posouzení). Zadávací řízení je ukončeno zveřejněním výsledků a podepsáním smlouvy s výhercem řízení. Samozřejmě nespokojení účastníci řízení, kteří nevyhráli VZ mohou podat námitku. Tento akt se musí prošetřit a tím se zdrží celý proces zadávacího řízení.

V rámci zveřejnění zadání VZ a odevzdání obálek jsou nastaveny jednotlivé lhůty (doručení o účasti ve VŘ a pro podání nabídek). Veškeré lhůty veřejné zakázky jsou stanoveny v zákonu o veřejných zakázkách. (42)

Součástí **lhůty pro doručení žádosti o účasti ve VŘ** je stanoven termín pro poskytnutí zadávací dokumentace, který slouží pro její předání a předání kvalifikační dokumentace a dodatečných informací dodavateli. Zadání VZ se obvykle uveřejní v celém rozsahu na dostupném serveru tak, aby se zamezilo zbytečnému kontaktu každého uchazeče se zadavatelem a čekání na zadávací dokumentaci.

V návaznosti na lhůtu pro doručení žádosti běží **lhůta pro podání nabídek**. Na její skončení naváže **zadávací lhůta** a skončí dnem vyhlášení nejvhodnější nabídky. Tato doba je na uvážení zadavatele a pro uchazeče je závazná (během ní nesmí své nabídky změnit ani zrušit).

Během zadávací lhůty se otevírají obálky a hodnotí jednotlivé nabídky. Při hodnocení VR by měly být dodržovány jisté principy. Jde především o transparentní jednání, nediskriminační a rovný přístup ke všem uchazečům. (42)

Již při zveřejnění zadání by měl zadavatel definovat veškeré **hodnotící kritéria**. Jedním z nich jsou kvalifikační předpoklady, které zajistí způsobilost dodavatele předmět zakázky realizovat. Prokázání splnění těchto předpokladů se stanoví při zadání VZ. Kvalifikační podmínky nemohou být předmětem hodnocení VR, slouží pouze k ověření vhodnosti uchazečů.

Mezi **kvalifikační podmínky** patří:

- základní kvalifikační předpoklady,
- profesní kvalifikační předpoklady,
- ekonomická a finanční způsobilost,
- technické kvalifikační předpoklady. (42)

Základní kvalifikační předpoklady jsou obvykle prokazovány ve formě:

- čestného prohlášení,
- výpisu z rejstříku trestů jednajících osob jménem dodavatele,
- potvrzení Správy sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovny o neexistenci nedoplatku na pojistném,
- potvrzení Finančního úřadu a Celní správy ČR o neexistenci daňových nedoplatků,
- seznam (členů) statutárních orgánů, seznam vlastníků akcií,
- prohlášení, že neuzavře zakázanou dohodu v rámci VZ.

Profesní kvalifikační předpoklady jsou zajištěny předložením výpisu z obchodního rejstříku a dokladu o oprávnění k podnikání (výpis z živnostenského rejstříku).

Ekonomická a finanční způsobilost se prokáže čestným prohlášením o možnosti splnit předmět VZ.

Technické kvalifikační předpoklady jsou uchazečem prokázány při předložení požadovaného počtu realizovaných zakázek (dodávek) určité hodnoty, které v minulosti splnil. Dále je možné požadovat seznam techniků či jiných kvalifikovaných osob, které se budou realizace VZ účastnit nebo předložení vzorků poptávaného výrobku.

Podaná nabídka musí obsahovat veškeré části určené v zadávací dokumentaci (především kvalifikační podmínky a podepsané návrhy smluv). Tento fakt se posuzuje nejprve. Zadavatel může vyzvat účastníky k doplnění chybějících kvalifikačních předpokladů. Pokud tomu tak nebude, je to důvod nabídku vyloučit ze soutěže.

Podaná nabídka nesmí obsahovat varianty (pokud zadavatel nepožaduje) a musí být podána písemně a odevzdána v zapečetěné obálce, která neumožňuje manipulaci s nabídkou.

Otevírání obálek a jejich hodnocení má na starosti zadavatelem určená komise (min. tříčlenná). Nejprve komise posoudí úplnost všech podaných nabídek a úplnost jednotlivých dokumentů požadovaných zadávací dokumentací. Dále se přistoupí k samotnému hodnocení nabídek dle kritérií popsanych při zadávacím řízení. Hodnotící kritéria veřejné zakázky by neměly být smluvní podmínky ani kvalifikační předpoklady.

Mezi **hodnotící kritéria** může patřit:

- nabídková cena,
- ekonomická výhodnost,
- lhůta výstavby (doba realizace),
- délka záruky (záruční podmínky),
- pozáruční servis,
- nevyčíslitelná kritéria – kvalita stroje, design apod. (43)

Každé hodnotící kritérium bude mít stanovenou svoji váhu a způsob přidělování bodů.

Po dokončení hodnocení všech nabídek komise sestaví zprávu o posouzení a hodnocení nabídek, která by měla obsahovat popis hodnocení všech kritérií. Následně určí nejvýhodnější (vítěznou) nabídku a obešle všechny zúčastněné uchazeče vyrozuměním.

Začne běžet **lhůta pro podání námitek** proti rozhodnutí. Po skončení této lhůty je možné s vítězným uchazečem uzavřít smlouvu a započít realizaci předmětu zakázky.

11.8.2 Neveřejné výběrové řízení

Jak již bylo zmíněno výše, pro výběr projektanta stavby a generálního dodavatele vyhlásíme dvě na sobě nezávislá **neveřejná výběrová řízení**. Budeme postupovat téměř shodně jako u výběrového řízení pro veřejnou zakázku.

Nejprve (před územním a stavebním řízením) budeme hledat projektanta stavby a následně (během stavebního řízení) započneme s hledáním generálního dodavatele stavby. Průběh obou řízení bude probíhat shodně, ale s odlišnou zadávací dokumentací.

Budeme se držet typu **otevřeného řízení**, které není omezeno. V tomto řízení můžeme vyzvat neomezený počet dodavatelů (uchazečů) k zaslání jejich nabídek. Podání nabídky může uskutečnit jakákoliv osoba, která o to má zájem.

Před samotným zahájením si sestavíme zadávací dokumentaci, která bude obsahovat veškeré informace týkající se předmětu zakázky, tj. projekčních prací a realizace polyfunkčního domu. Souhrn jednotlivých kapitol zadávací dokumentace je zpráhledněn v tabulce 18.

V zadávací dokumentaci bude definován předmět, rozsah plnění a přesná charakteristika.

Kvalifikační předpoklady se budou požadovat obdobné jako pro veřejnou zakázku (výčet všech viz kapitola Veřejná zakázka). Blíže specifikovat budeme pouze technické kvalifikační předpoklady, ve kterých budeme požadovat referenční seznam realizovaných prací za posledních 5 let v minimální hodnotě jedné poloviny předpokládané hodnoty zakázky.

Stanovíme hodnotící kritéria pro obě zakázky. Přiřadíme váhy kritériím a určíme způsob hodnocení jednotlivých kritérií.

Na závěr určíme obsah a způsob zpracování nabídky, tj. formální úpravy, řazení aj.

Závěr zadávací dokumentace bude patřit obchodním podmínkám, kde se budeme soustředit především na smluvní sankce.

Tab. 18 Zadávací dokumentace pro VŘ projektové práce a pro VŘ realizace stavby

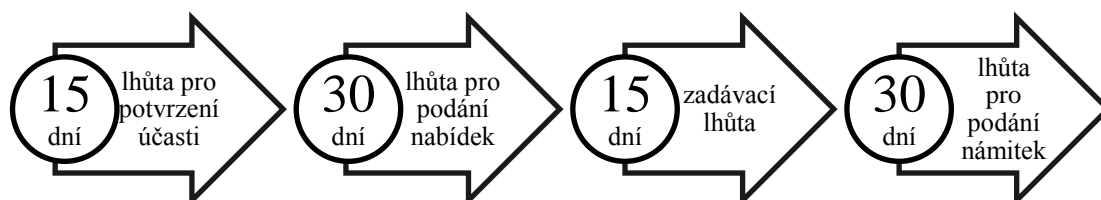
Předmět plnění VŘ	Projektové práce	Realizace stavby
Rozsah zakázky	vyhotovení projektové dokumentace pro územní řízení, stavební povolení a realizaci stavby	zařízení staveniště výstavba dle projektové dokumentace kompletační činnost
Přesná charakteristika zakázky	zpracování projektové dokumentace dle: požadovaných materiálů, stavebně-technických vlastností, technologické, dispozičních a provozních vlastností, vzhledu a jakosti	dle výkazu výměr a materiálových specifikací
Kvalifikační předpoklady	základní, profesní, ekonomická a finanční způsobilost, } viz kap. Veřejná zakázka technická: seznam úspěšně realizovaných (referenčních) zakázek za posledních 5 let (za ½ předpokládané hodnoty zakázky), seznam kvalifikovaných osob podílejících se na zakázce.	
Hodnotící kritéria	celková cena práce, lhůta dodání dokumentace.	celková cena realizace stavby, doba realizace, záruční doba.
Váhy hodnotících kritérií	cena práce 60 % doba dodání 40 %	cena zakázky 60 % doba realizace 30 % záruční doba 10 %
Způsob hodnocení	<div>nejvýhodnější nabídka</div> <div> <div>hodnocená nabídka</div> <div>hodnocená nabídka</div> </div> <div>nejvýhodnější nabídka</div> váha kritéria ... pro cenu, dobu realizace váha kritéria ... pro dobu záruky	

Pokračování tabulky 18

Obsah a způsob zpracování nabídky	forma podání nabídky – písemná, řazení jednotlivých částí, číslování listů.
Obchodní podmínky	lhůta splatnosti faktur 30 dnů, smluvní pokuta za nedodržení lhůty 0,5% ze smluvní ceny za den prodlení, pojištění odpovědnosti za škodu (způsobenou třetím osobám).

Zdroj: vlastní (43)

Po zpracování zadávací dokumentace stanovíme lhůty potřebné pro jednotlivé fáze VŘ. Budeme chtít VŘ co nejvíce urychlit, a proto zvolíme kratší termíny než by bylo běžné u klasického VŘ pro veřejnou zakázku. Za předpokladu, že nikdo nepodá odvolání, bude výběrové řízení trvat 90 dní (3 měsíce). Námi zvolené termíny ve dnech je vidět na obrázku 5.



Obr. 5 Stanovení jednotlivých lhůt výběrového řízení (ve dnech)

Zdroj: vlastní

Zadávací dokumentaci společně s lhůtami (a projektovou dokumentací u VŘ pro realizaci) zveřejníme na našich webových stránkách a korespondenčně rozešleme oznámení informativního charakteru o existenci výběrového řízení námi vybraným dodavatelům.

Po obdržení všech nabídek otevřeme zapečetěné obálky a vyhodnotíme výběrové řízení dle klíče uvedeného v tabulce 18. Po vyhodnocení rozešleme oznámení o výběru nejvhodnější nabídky a v případě, že nebudou vzneseny žádné námitky, uzavřeme smlouvu s vítězným uchazečem.

11.9 Zajištění územního souhlasu a stavebního povolení

Pro náš developerský projekt budeme žádat o společné územní a stavební řízení. Toto řízení může být ústní a mělo by být jednodušší (úspornější) z hlediska podávání jednotlivých dokumentací, protože dokumentaci společnou pro obě řízení předkládáme pouze jednou. (44)

Podle vyhlášky č. 62/2013 Sb., o dokumentaci staveb a přílohy č. 4 zajistíme přípravu potřebné dokumentace pro společné územní a stavební řízení, kterou jsou:

A Průvodní zpráva

- A.1 Identifikační údaje
- A.2 Seznam vstupních podkladů
- A.3 Údaje o území
- A.4 Údaje o stavbě,
- A.5 Členění stavby na objekty a technické a technologická zařízení

B Souhrnná technická zpráva

- B.1 Popis území stavby
- B.2 Celkový popis stavby
- B.3 Připojení na technickou infrastrukturu
- B.4 dopravní řešení
- B.5 Řešení vegetace a souvisejících terénních úprav
- B.6 Popis vlivů stavby na životní prostředí a jeho ochrana
- B.7 Ochrana obyvatelstva
- B.8 Zásady organizace výstavby

C Situační výkresy

- C.1 Situační výkres širších vztahů
- C.2 Celkový situační výkres
- C.3 Koordinační situační výkres
- C.4 Katastrální situační výkres
- C.5 Speciální situační výkres (dle potřeby)

D Dokumentace objektů a technických a technologických zařízení

- D.1 Dokumentace stavebního objektu
- D.2 Dokumentace technických a technologických zařízení

E Dokladová část

- E.1 Závazná stanoviska a rozhodnutí dotčených orgánů
- E.2 Stanoviska vlastníků veřejné dopravní a technické infrastruktury
- E.3 Geodetický podklad pro projektovou činnost
- E.4 Projekt zpracovaný báňským projektantem
- E.5 Průkaz energetické náročnosti budovy
- E.6 Ostatní stanoviska, vyjádření a posudky (45)

Po předložení veškeré dokumentace a zaplacení správních poplatků, nám stavební úřad poskytne oznámení. Pokud stavební úřad schválí náš záměr, vydá nám tedy rozhodnutí o umístění stavby a stavební povolení s platností na dva roky. Samozřejmě pokud do této doby nestihneme stavbu provést, rozhodnutí se dá prodloužit. (44)

Nyní po zajištění všech výše zmíněných náležitostí můžeme náš výstavbový projekt započít.

11.10 Standardní vybavení nemovitosti

Pro stanovení správné hodnoty ceny prodeje či pronájmu je nutné znát standardní vybavení oceňované nemovitosti, především materiálové vybavení. Každá zamýšlená výstavba bytového domu by tedy měla mít již na začátku propagace definované standardy vybavení.

Kromě uvedeného základního popisu stavby, je vhodné ke každému materiálu nebo výrobku uvést jeho konkrétní typ a výrobce pro případné změny požadované zákazníkem. Pokud developer u svého propagovaného produktu uvede detailní popis, zákazník bude informován a developer se vyhne případným zbytečným dotazům zákazníka na toto téma.

Developer by také měl uvést nejpozdější termíny možných klientských změn (viz kapitola Časový plán developerského projektu) a jakým způsobem se bude cena bytové jednotky upravovat, pokud dojde k výměně materiálu dle zákaznických požadavků (možné navýšení ceny).

Developer by měl zmínit i to, co bude dělat, pokud uvedené standardy nebudou dodány (splněny). Obvykle to bývá řešeno náhradou výrobku obdobného typu a stejné kvality.

11.10.1 Vybavenost polyfunkčního domu

Polyfunkční dům je navržen jako pětipodlažní, po výšce terasovitě ustupujícími podlažními. V podzemním podlaží budou umístěny garáže (27 garážových stání) a technické místnosti. V dalších podlažích potom budou bytové jednotky (17 jednotek) a administrativní prostory. Každá bytová jednotka je doplněna balkónem nebo terasou a sklepní kójí.

Stavba bude umístěna na rovinném terénu.

Základy polyfunkčního domu budou monolitické z ŽB, tj. pasy a patky, na kterých bude zhotovena základová deska.

Svislé nosné i nenosné konstrukce budou z keramických tvarovek (příčky z akustických tvarovek). Překlady budou taktéž keramické. Podhledy budou zavěšené sádkartonové.

Vodorovné konstrukce, stropní konstrukce, budou monolitické ŽB doplněné průvlaky a válcovanými nosníky.

V objektu jsou navržena dvě tříramenná železobetonová **schodiště**, propojující úrovně jednotlivých pater. Schodiště budou od okolních konstrukcí akusticky oddílována. Uvnitř mezonetových apartmánů jsou navržena lehká schodnicová a vřetenová schodiště.

Na schodištích bude provedeno ocelové trubkové zábradlí. Jižní stěna garáží bude vyplněna tabulemi z tahokovu. ŽB zábradlí na balkónech je doplněno ocelovým trubkovým madlem.

Střecha je navržena jako plochá, spádovaná do vnitřních dešťových svodů. Jako hydroizolace je navržena mechanicky kotvená fólie, svařovaná ve švech. Spádovou vrstvu tvoří mazanina z lehčeného betonu, tepelnou izolaci pak minerální rohože.

Nad stropní desku bude vložena fóliová parozábrana. Střecha nad vjezdem do garáží bude provedena bez tepelněizolační vrstvy.

Klempířské prvky budou provedeny z TiZn plechu. Ve vazbě na hydroizolační folii budou použity foliové plechy.

Okna a vnější prosklené lodžiové stěny budou provedeny z plastových profilů, okna budou zasklena tepelně izolačním dvojsklem. Vnitřní parapety plastové. **Vchodové dveře** do bytů jsou navržena jako bezpečnostní do ocelových zárubní s příslušnou požární odolností. **Vnitřní bytové dveře** budou plně dřevěné foliové, do obložkových zárubní. Na vjezdu do garáží budou sekční garážová vrata s elektrickým pohonem ovládané dálkovým ovládáním. Sekční vrata budou napojena na záložní zdroj.

Tepelné izolace podlah garáží a technických místností v úrovni 1. PP nebudou řešeny. Kročejová izolace podlah bude z kročejového polystyrenu. Tepelná izolace stropu nad garážemi bude formou kontaktního zateplovacího systému z minerálních desek. Obvodové stěny budou opatřeny kontaktním zateplovacím systémem. Tepelná izolace ploché střechy bude řešena minerální rohoží na spádové vrstvě z lehkého betonu.

Vnitřní omítky stěn a stropů budou provedeny jako dvouvrstvé vápenocementové štukové ze suchých směsí. Vnější plášť bude řešen kombinací kontaktního zateplovacího systému provedeného na zděné stěně.

Nášlapné vrstvy jsou řešeny dle hygienických požadavků na daný provoz v příslušných místnostech. Podlaha je řešena:

- keramická dlažba (sociální zařízení, zádveří, chodba bytová, vnitřní chodby domu),
- plovoucí laminátová podlaha (kuchyňský kout, obývací pokoj, ložnice, pracovna),
- mrazuvzdorná keramická dlažba (balkóny, terasy),
- zátěžový koberec (administrativní prostory),
- průmyslová podlaha se vsypem (garáže),
- hlazený beton (technické místnosti).

Obklady v místnostech jsou keramické, v hygienických místnostech do výše 2 000 mm nad podlahu. Kuchyně obloženy v rozsahu kuchyňské linky. Pod keramickou dlažbou bude v koupelnách a vlhkých provozech provedena hydroizolační stěrka. Dále bude provedena hydroizolační stěrka pod obklady sprchových koutů.

V hygienických místnostech bude proveden impregnovaný sádrokartonový podhled. Stěny garáží budou z pohledového betonu, strop nad 1. PP bude zateplen minerální izolací.

V objektu budou 2 **osobní výtahy** umístěny v zrcadlech schodišť.

Polyfunkční dům bude napojen novými přípojkami vody, kanalizace, plynu, silno a slaboproudu. Dešťové vody budou sváděny do systému jednotné kanalizace. Vnitřní plynovod bude zaveden do kotelny (ke kotli).

Zdrojem tepla bude plynový kondenzační kotel, který zajistí i ohřev TUV ve stojatém zásobníku. Otopnou plochou v objektu budou tvořit desková tělesa. V koupelnách budou osazena žebříková koupelňová tělesa.

V objektu jsou navržena zařízení VZT, která budou zajišťovat odvětrání stavebního, hygienického a technologického větrání. Administrativní prostory budou vybaveny systémem chlazení. Do jednotlivých bytů bude provedena stavební příprava pro možnost doplnění chlazení. Chladicí kondenzační jednotky se předpokládají umístit na balkóny, za plné zábradlí. Odvod kondenzátu by byl na podlahu balkónů.

Předmětem dodávky nebude kuchyňská linka vč. spotřebičů, nábytek, osvětlení ani klimatizační jednotka bytových jednotek.

11.11 Cena prodeje nemovitosti

Ještě před samotným dokončením stavby, začneme propagovat jednotlivé části polyfunkčního domu k prodeji popřípadě pronájmu. Otázkou bude, co je pro developera výhodnější – prodej či pronájem?

Po sestavení souhrnného rozpočtu a přesnějšího položkového rozpočtu, je nutné stanovit reálné tržní ceny, za které bude realizován prodej popřípadě pronájem ploch polyfunkčního domu. K tomu, abychom dokázali určit konkurenceschopnou cenu prodeje a pronájmu, bude třeba zjistit tržní hodnotu nemovitosti.

Pro stanovení hodnoty nemovitosti lze použít tři metody – metodu nákladovou, výnosovou nebo metodu porovnávací. Každá z metod je vhodná pro jiný účel ocenění stavby, neboť metody budou zahrnovat různé náklady.

Tržní hodnota je definovaná jako obecná cena, za kterou by bylo možné pořídit majetek při běžném obchodním styku a za běžných podmínek (právních). Je to tedy cena dosažená v určitém čase, konkrétním kupcem a za konkrétní majetek. (47)

Nákladový přístup je založen na porovnání námi oceňované nemovitosti a již realizovaných obdobných nemovitostí z nákladového hlediska. U tohoto přístupu je zohledněno i opotřebení staveb, které se realizuje formou srážek. Platí, že čím starší stavba, tím menší hodnotu bude mít, tj. s rostoucím věkem staveb roste i srážka za opotřebení. Z toho plyne, že nákladové pojetí má především minulostní charakter a přiklání se spíše k nabídkovým hodnotám. (48)

Výnosový přístup je zaměřený na porovnání obdobných staveb z hlediska výše výnosů, rizika jejich výpadků, výše provozních nákladů a míry výnosnosti (kapitalizace). Výnosový přístup je zaměřen na budoucí vývoj. Souvisí to s již vynaloženým nákladem, za který v budoucnu předpokládáme prospěch. Nezajímají ho již vynaložené náklady. Tento přístup je orientován spíše poptávkově. (48)

Tyto dva přístupy představují vzájemné protipóly. Spojení minulostního charakteru s budoucím následkem. Vychází to z logiky věci, kdy za vynaložený náklad postavím stavbu (získám nemovitost) a dále z ní očekávám užitek (budoucí výnos).

Porovnávací (komparativní) **přístup** vychází ze současnosti, a tudíž obvykle nepotřebuje časovou úpravu. Posuzuje nemovitosti dle aktuální cenové úrovně, tj. za námi oceňovaný objekt lze očekávat podobnou cenu, jako za realizovaný prodej obdobné nemovitosti. Tento přístup nezdůrazňuje nákladovou složku ani očekávaný výnos, tj. nedefinuje míru rozdělení nákladů ani užitků. Pokud námi posuzovaný objekt je horší kvality, lze za něj očekávat horší (nižší) cenu. Takto stanovená cena by měla respektovat interval stanovený nákladovým a výnosovým přístupem. (48)

V rámci porovnávacího přístupu by měla být vyhodnocena nabídka i poptávka. Pro posuzování (srovnávání) parametrů jednotlivých nemovitostí platí stejná kritéria jako při nákupu pozemku a výběru stavby (viz kapitola Výběr vhodného pozemku a Cena prodeje nemovitostí).

Pro stanovení tržní ceny oceňovaných částí nemovitosti budeme využívat nákladový a porovnávací přístup (komparativní). Pro následné vyhodnocení výnosnosti prodeje nebo pronájmu využijeme výnosový přístup.

11.11.1 Ocenění nemovitosti dle nákladového přístupu

Jedná se o klasickou kalkulaci ceny za objekt. Sestavíme si kalkulační vzorec, ve kterém budou zahrnuty veškeré náklady vznikající při realizaci objektu. Jedná se především o:

- vlastní náklady,
- náklady na nákup služeb a dodávek na přípravu, realizaci a předání díla,
- zisk (nyní nebudeme uvažovat).

Nyní **nebudeme zisk uvažovat**, neboť potřebujeme zjistit minimální výši ceny na měrnou jednotku (Kč/m^2). Tato cena bude představovat jakýsi rovnovážný bod. Pokud za tuto cenu byty prodáme, neměli bychom na výstavbě bytového domu trátit, ale ani být v zisku.

Nákladový přístup budeme realizovat s využitím **celkové ceny realizace**. Tato celková realizační cena by měla vyjadřovat celkové investiční náklady na výstavbu polyfunkčního domu.

Stanovíme si započitatelnou podlahovou plochu domu, která bude složena z plochy bytových jednotek a příslušejících sklepních kójí, administrativních ploch a plochy garáže (viz tabulka 19). Plochu garáže nemůžeme započítat celou, ale pouze parkovací místa určená k prodeji či pronájmu. Z celkové plochy garáže 548 m^2 odečteme 27 parkovacích stání, kdy na jedno stání počítáme 15 m^2 .

Tab. 19 Započitatelná podlahová plocha polyfunkčního domu

Bytové jednotky	$1\,175 \text{ m}^2$
Sklepní kóje	25 m^2
Administrativní jednotky	762 m^2
Garážová stání	405 m^2
Celková podlahová plocha	$2\,367 \text{ m}^2$

Zdroj: výkresová dokumentace stavby

Realizační cenu podělíme takto získanou podlahovou plochou polyfunkčního domu. To této operaci získáme jednotkovou nákladovou cenu. Jednotková cena nákladu výstavby je pouze orientační, neboť například nezohledňuje objem konstrukcí a standardy jednotlivých částí polyfunkčního domu.

Součástí polyfunkčního domu jsou i garážová stání, která zřejmě nebudou mít stejnou realizační cenu jako bytové jednotky a administrativní prostory. Garážová stání sice budou mít menší objem konstrukcí než bytové jednotky a administrativní prostory, ale jejich jednotková cena bude navýšena o bezpečnostní prvky, proto volíme **snížení o 30 %**.

Ze stejného důvodu jako byla provedena oprava ceny garáží (objem konstrukcí), by bylo vhodné opravit i cenu jednotlivých bytových jednotek. Ceny bytů by měly být opraveny dle jejich velikosti z důvodu zvýšeného nebo sníženého objemu konstrukcí na plochu bytové jednotky, tj. **malý byt +5 %, velký byt -5 %**. Ale vzhledem k tomu, že z celkového počtu 17 bytových jednotek je 12 střední velikosti (pouze 5 malých a velkých), nebudeme tento fakt brát v úvahu.

Takto stanovené jednotkové ceny jsou uvedeny v tabulce 20.

Tab. 20 Jednotkové ceny částí polyfunkčního domu

Realizační cena polyfunkčního domu	59 730 455 Kč bez DPH
Započitatelná podlahová plocha polyfunkčního domu	2 367 m ²
JC garážové stání	17 663 Kč bez DPH/m²
JC byty a administrativní prostory	26 796 Kč bez DPH/m²

Zdroj: vlastní

Výslednými jednotkovými cenami pronásobíme podlahové plochy a tím získáme náklady vynaložené na jednotlivé části polyfunkčního domu (viz tabulka 21). Výsledná nákladová cena definuje minimální možnou výši ceny prodeje, za kterou je prodej ještě smysluplný – neprodělečný.

Tab. 21 Nákladové ceny částí polyfunkčního domu

Bytové jednotky vč. sklepní kóje	32 155 091 Kč bez DPH
Administrativní prostory	20 421 698 Kč bez DPH
Garážová stání	7 153 665 Kč bez DPH
Nákladová cena celkem	59 110 212 Kč bez DPH

Zdroj: vlastní

Součet rozdělených nákladů jednotlivých částí se musí rovnat celkové realizační ceně polyfunkčního objektu.

11.11.2 Ocenění nemovitosti dle porovnávacího přístupu

Pro stanovení tržní ceny jednotlivých částí polyfunkčního domu použijeme porovnávací přístup. Tento proces ocenění nemovitostí je přímo závislý na kvalitě a přesnosti použitých dat (vzorků). Lze jej rozdělit do tří fází:

- 1) přípravná,
- 2) porovnávací,
- 3) závěrečná – analytická.

Přípravná fáze zahrnuje sběr informací, ze kterých následně vybereme takové nemovitosti, které jsou podobné k námi porovnávaným nemovitostem. Dále si stanovíme nejvhodnější způsob a jednotku porovnávání. Způsob porovnání (přímý, nepřímý pomocí reprezentanta) bude záviset na typu, kvalitě a množství získaných dat. V závěrečné fázi provedeme analýzu a vyhodnocení dílčích výsledků. (48)

Pro **získání dat** (vzorků) použijeme externí zdroje, tj. budeme čerpat z údajů realitních kanceláří, propagačních materiálů a prospektů a také z vývěskové inzerce. Tato data budou výrazně ovlivněna nabídkou a množstvím informací, které se nám k dané nemovitosti podaří získat.

Výběr vzorků se bude provádět souběžně s jejich sběrem podle předem definovaných kritérií. Mezi hlavní kritéria bude patřit obdobnost:

- velikost obce a umístění nemovitosti vzhledem k obci,
- typ nemovitosti (dle účelové vhodnosti),
- plocha nemovitosti,
- možnost operativního využití (volné ihned, s omezeným využitím...),
- kvalitu provedení, vybavenost, komfort. (48)

Naši zvolenou **porovnávací jednotkou** bude Kč/m². Zvolíme metodu přímého porovnávání vzorků. Přímé porovnání pracuje s menším počtem vzorků (kvůli pracnosti) a znamená srovnání každého jednotlivého vzorku s naším oceňovaným objektem. Nepřímé porovnávání potom značí výběr jednoho zástupného vzorku (ze všech) a jeho porovnání s naším oceňovaným objektem.

Vzorky porovnání je nutné opravit i vůči jejich odlišnostem oproti oceňovanému objektu. Jedná se především o diferenciace, které mohou být způsobeny odlišnými podmínkami transakce, za kterých byly ceny navrženy, nebo odlišnými cenotvornými vlastnostmi. Existuje přímá úměra mezi velikostí diferenciace a odchylkou od ceny vzorků a hledanou porovnávací hodnotou.

Tabulka 22 ukazuje základní oblasti možných rozdílů v cenotvorbě. Toto dělení by mělo pokrýt veškeré oblasti výskytu nějakých odlišností od zkoumané nemovitosti. Obě dvě kategorie by měly mít stejnou váhu, při hodnocení by měly být stejně důležité.

Tab. 22 Diferenciace v cenotvorbě

Přejímaná vlastnická práva k nemovitostem Finanční podmínky Podmínky prodeje Tržní podmínky Daňové podmínky	Odlišné podmínky transakce
Poloha Technické faktory Ekonomické faktory Způsob a možnosti využití Nerealitní faktor	Odlišné vlastnosti nemovitosti

Zdroj: (48, s. 112)

Při porovnávání jednotlivých hodnot vzorků se můžeme řídit následujícím rozdělením vlastností nemovitostí. Procenta uvedená u každé vlastnosti představují zastoupení v ceně nemovitosti (ať prodeje či pronájmu).

Cena nemovitosti se skládá:

- 24 % lokalita,
- 24 % velikost bytu,
- 14 % vlastnictví (výše anuity),
- 10 % stav domu a použité materiály,
- 9 % umístění v domě (suterén, 1. a poslední patro – neatraktivní),
- 6 % stav bytu a jeho vybavení,
- 5 % doprava a parkování,
- 3 % okolí domu, výhled,
- 3 % dispozice a orientace bytu (sklep, terasa, balkon – zvedá cenu),
- 2 % služby v místě (občanská vybavenost). (50)

Pokud budeme mít všechny potřebné vzorky zajištěné a upravené, lze přistoupit k samotné **porovnávací analýze**, kterou rozlišujeme na kvalitativní a kvantitativní.

Kvantitativní pojetí přímo reguluje cenu vzorku o úpravy (srážky, přírážky). Tyto úpravy mohou být ve formě procentního vyjádření, nebo přímo formou cenové opravy. Oproti tomu *kvalitativní metoda* hodnotí vzorky slovním popisem (horší, srovnatelný, lepší) a třídí je do dvou skupin (horší, lepší) přičemž hledaná porovnávací hodnota by měla ležet mezi nimi (uprostřed).

Pro provedení jedné z analýz (kvalitativní, kvantitativní) se pustíme do indikační analýzy, tedy závěrečného vyhodnocení. Tuto závěrečnou analýzu můžeme vyhodnotit několika způsoby:

- použít hodnotu vzorku, který se nejvíce podobá oceňované nemovitosti,
- porovnávací hodnotu stanovit s využitím střední hodnoty cen vzorků (aritmetický či vážený průměr, medián, modus apod.),
- porovnávací hodnotu stanovit s využitím pásma vymezeného dílčími výsledky. (48)

Porovnávací proces je sice nejbližší tržním cenám (tržnímu ocenění), ale je vysoce závislý na zkušenostech odhadce a také na přesnosti získaných informacích (kvalitě dat vzorků). Proto takto stanovená cena by měla být porovnána alespoň s cenou stanovenou nákladovým přístupem.

11.11.3 Stanovení tržních cen

Jak bylo zmíněno výše, existují dvě varianty porovnávacího přístupu. My se rozhodneme pro kvantitativní hodnocení jednotlivých kritérií. Tento přístup klade důraz na předpoklad, že je-li:

- oceňovaná nemovitost (ON) *shodná* s porovnávanými vzorky – cena ON je *shodná*,
- oceňovaná nemovitost *horší* než porovnávané vzorky – cena ON je *nižší*,
- oceňovaná nemovitost *lepší* než porovnávané vzorky – cena ON je *vyšší*,
- porovnávaný vzorek *horší* než oceňovaný – cena ON *vyšší*,
- porovnávaný vzorek *lepší* než oceňovaný – cena ON *nižší*. (48)

Tato pravidla vyplívají z logiky věci. Je tedy důležité si zvolit směr porovnávání a tuto koncepci dodržovat až do konce.

Při dodržování toho postupu budeme provádět i cenové úpravy, které mohou být provedeny jako:

- odpočty, přípočty částek vyjádřeny procenty od cenového základu ($\pm x \%$ ze Z),
- odpočty, přípočty absolutních částek z cenového základu ($k \cdot Z, \frac{1}{k} Z$),
- násobením, dělením celkového základu koeficienty ($\pm x$ Kč ze Z). (48)

Většinou bude uplatňovat procentní úpravu vzorků, která bude vyjádřena jako násobky pěti.

Bytové jednotky

Ke stanovení tržních cen všech částí oceňované nemovitosti bude třeba vytvořit tři databáze (bytové jednotky, administrativní prostory a garážová stání). Databázi vzorků bytů bude třeba ještě zatřídit dle velikosti bytu na:

- malé byty (do 50 m²),
- střední byty (50-80 m²),
- velké byty (nad 80 m²).

Začneme sestavovat jednotlivé databáze vzorků prodávaných bytových jednotek, administrativních prostor a garážových stání v Brně. Potřebujeme získat takové vzorky, které by odpovídaly polohou, konstrukcí, příslušenstvím a standardním vybavením oceňovaným částem nemovitosti. Snažíme se vybrat vzorky tak, aby byly co nejpodobnější naší nemovitosti. Z jednotlivých vzorků vyjmem ty, které jsou pro nás nevhodné.

V případě bytových jednotek budeme preferovat zděné jednotky s balkonem a se sklepní kójí. Dále budeme vybírat pouze novostavby, byty po rekonstrukci nebo byty ve výborném stavu. Všechny ostatní varianty jsou pro srovnání téměř nepřijatelné, nebo bude třeba jejich cenová oprava. Námi oceňované bytové jednotky budou nevybaveny, takže i jednotlivé vzorky se budou muset tomuto kritériu případně přizpůsobit. Vzorky budeme třídit do jednotlivých podkategorií na malé, střední a velké byty.

Srovnávací kritéria tedy budou:

- poloha vzhledem k obci,
- velikost bytu (m²),
- stav,
- umístění v domě (podlaží),
- vybavenost bytu (standard),
- cena.

Výhodnost polohy lze srovnávat s využitím cenové mapy vytvářené Asociací realitních kanceláří. Naš bytový dům bude stát v městské části Žebětín, kde tato cenová mapa stanovila cenu prodeje bytu na 46 000 Kč/m² (49). Tuto cenovou mapu, ale nebudeme využívat, neboť její informace nemusí být přesné.

Naše vzorky budou mít srovnatelnou polohu vzhledem k obci jako oceňované byty, tedy v okrajových částech obce (Komín, Bystřice, Pisárky apod.).

Jak již bylo řečeno, srovnatelný stav bytu je pouze novostavba nebo výborný stav, byt po (částečné) rekonstrukci nebo dobrý stav bude zohledněn. Cenové sračky budou realizovány i za umístění vzorku v domě, konkrétně za první (-10 %) a poslední podlaží (-5 %).

Podmínky odlišnosti transakce nebudeme uvažovat, neboť jednotlivé vzorky byly získány za stejné časové období a předpokládáme, že měli i podobné finanční podmínky.

Administrativní prostory a garážová stání

Pro databázi administrativních prostor bude vhodné vybrat vzorky zděných konstrukcí s vlastním sociálním zázemím. Vzorky administrativních prostor i garážových stání budou hodnoceny především z pohledu jejich umístění v obci.

Veškeré sestavené databáze jsou uvedeny v příloze 1. Jejich následné vyhodnocení je v příloze 2.

Po úpravě cen vzorků přistoupíme k indikační analýze, kterou provedeme stanovením střední hodnoty (pro každou databázi zvlášť). Námi upravené jednotlivé vzorky přepočteme na měrnou jednotku, kterou bude Kč/m². Z takto přepočítaných jednotlivých vzorků stanovíme střední hodnotu (aritmetický průměr).

Pro stanovení tržní ceny jednotlivých částí polyfunkčního domu musíme příslušnou výměru násobit příslušnou měrnou jednotkou. U oceňovaných bytových jednotek je třeba zohlednit umístění v domě (podlaží) a danou velikost. Tržní ohodnocení jednotlivých částí polyfunkčního domu je uvedeno v tabulce 23.

Tab. 23 Tržní ocenění částí polyfunkčního domu pro prodej

Oceňovaná část	Jednotková cena Kč bez DPH	Celková cena Kč bez DPH
Bytová jednotka:		43 730 973 Kč
malá BJ	43 584 Kč/m ²	6 530 003 Kč
střední BJ	37 347 Kč/m ²	29 488 995 Kč
velká BJ	36 342 Kč/m ²	7 711 976 Kč
Administrativní prostor	27 623 Kč/m ²	21 051 905 Kč
Garážové stání	10 684 Kč/m ²	4 327 334 Kč
Výnos za prodej celkem		69 110 212 Kč

Zdroj: příloha 2

Z této tabulky je vidět, že největší část z celkového výnosu tvoří prodej bytů a nejmenší část připadá na prodej garážových stání.

Detailní ocenění jednotlivých bytových jednotek je uvedeno v příloze 3.

11.11.4 Cena pronájmu

Pokud máme stanovené tržní ceny pro možný prodej jednotlivých částí polyfunkčního domu, můžeme přistoupit k vyhodnocení výnosnosti, tj. co bude pro developera výhodnější – prodej či pronájem.

Při pronajímání nemovitosti nebo její části se předpokládá, že nájemné bude v takové výši, aby dostačovalo na pokrytí veškerých oprávněných nákladů souvisejících s pronájmem i na pokrytí požadovaného výnosu z kapitálu. Dle této definice je možné rozdělit nájemné na nákladové, ekonomické a obvyklé. Nákladové nájemné pokryje pouze náklady spojené s pronájmem, kdežto ekonomické nájemné zahrnuje mimo nákladů i výnos z pronájmu. Obvyklé nájemné je vytvářeno trhem.

Nájem můžeme charakterizovat i jeho délkou. Krátkodobý nájem bude pouze do jednoho roku. Dále existuje nájem na dobu určitou, delší jak jeden rok. A v poslední řadě nájem na dobu neurčitou. Obecně platí, že u dlouhodobého nájmu, kdy si

stanovíme byt i nižší nájem, vyděláme víc, než když určíme vyšší nájem a nájemníci se v nemovitosti budou střídat po půl roce.

Stejným způsobem jako byla stanovena tržní cena prodeje jednotlivých částí, stanovíme i tržní cenu pronájmu (viz tabulka 24). Hrubé nájemné pro bytové jednotky bylo stanoveno s využitím cenové mapy nájemného spravované ARK. Výše hrubého nájemného administrativních prostor a garážových stání bylo získáno z nabídek realitních kanceláří.

Tab. 24 Hrubé nájemné (bez DPH)

	Bytové jednotky	Administrativní prostory	Garážové stání
Hrubé nájemné Kč bez DPH /m ² /rok	1 081	1 185	632

Zdroj: vlastní

Takto zjištěná cena bude představovat hrubé nájemné, od kterého je třeba odečíst oprávněné náklady (provoz nemovitosti). Za oprávněné náklady je považována údržba a oprava, správa nemovitosti, pojištění nemovitosti a daň z nemovitých věcí.

Výše předpokládaných nákladů bude minimální, neboť nemovitost je novostavbou. Z tohoto důvodu nepoužijeme doporučenou výši 40 % z hodnoty nájmu, kterou stanovila vyhláška k provedení zákona o oceňování majetku. Veškeré náklady si rozepíšeme a odhadneme. Takto odhadnuté náklady by pro naši nemovitost měli tvořit 15 % až 30 % z nájmu.

Tab. 25 Souhrn ročních nákladů na nemovitost (bez DPH)

Popis nákladu	Výše nákladu	Poznámka
údržba a oprava	15 000 Kč	odborný odhad
správa nemovitosti	10 600 Kč	2 ‰ ročního nájmu
pojištění nemovitosti	36 900 Kč	7 ‰ pořizovací ceny
daň z nemovitých věcí	11 432 Kč	
suma nákladů	73 932 Kč	

Zdroj: vlastní

Po zohlednění všech těchto nákladů v hrubém nájmu dostaneme čisté nájemné, které uplatníme na veškeré pronajímané části polyfunkčního domu, tj. jednotkovou cenu nájmu uplatníme na veškeré pronajímané části (viz tabulka 26).

Tab. 26 Čisté nájemné (bez DPH)

	Bytové jednotky	Administrativní prostory	Garážové stání
Hrubý nájem			
Kč bez DPH /m ² /rok	1 081	1 185	711
Náklad			
Kč bez DPH /m ² /rok	31	31	31
Čistý nájem			
Kč bez DPH /m ² /rok	1 050	1 154	680
Čistý nájem			
Kč bez DPH /objekt/rok	1 259 960	879 309	275 306

Zdroj: vlastní

V tabulce 26 vidíme námi stanovenou hodnotu čistého nájmu, tj. výnos z pronajímaných částí za rok. Pro stanovení, zda je výhodnější jednotlivé části budovy pronajímat či přímo prodat, ale musíme cenu prodeje upravit kapitalizační mírou. Pro tyto účely použijeme vzorec na výpočet výnosové hodnoty dle vyhlášky 441/2013 Sb., o oceňování majetku.

$$\text{Cena určená výnosovým způsobem} = \frac{\text{čisté roční nájemné}}{\text{míra kapitalizace}} \times 100$$

Míra kapitalizace vyjadřuje přepočtení budoucích příjmů na současnou hodnotu. Mezi mírou kapitalizace a rizikovostí investice existuje přímá úměra, čím je investice rizikovější, tím i míra kapitalizace vyšší.

Dle příslušného předpisu (příloha č. 22 prováděcí vyhlášky) je míra kapitalizace 8 % (ostatní nemovitě věci neuvedené). Jenom pro představu například míra kapitalizace nemovitostí určených pro garážování je 11 %, administrativu 6,5 % a bytové domy mají 4,5 %. Čím vyšší míra kapitalizace, tím lze očekávat nižší budoucí příjem. Tento fakt je patrný i z tabulky 27, která srovnává již vypočtené výnosové hodnoty nájmu s tržní hodnotou prodeje.

Tab. 27 Cena částí nemovitosti určená výnosovým způsobem

	Bytové jednotky	Administrativní prostory	Garážové stání
Výnosová hodnota nájmu			
Kč bez DPH/objekt	15 749 504	10 991 361	3 441 320
Tržní hodnota prodeje			
Kč bez DPH/objekt	43 730 973	21 051 905	4 327 334

Zdroj: vlastní

Z tabulky 27 je vidět, že pronájem není výhodný pro žádnou část polyfunkčního domu.

Většina developerských společností bytové jednotky nepronajímá. V tabulce 27 je zřejmé proč. Pokud bychom zvažovali pronájem všech bytových jednotek, celkový výnos by činil pouhých 16 milionů Kč bez DPH, což je 1/3 hodnoty v porovnání s prodejem. Při prodeji bychom utržili 44 milionů Kč bez DPH.

Jak je vidět ani pronájem administrativních prostor oproti prodeji není výhodný. Hodnota výnosu pronájmu je poloviční oproti prodeji, což nepředstavuje tak výraznou ztrátu ve srovnání při pronájmu bytových jednotek.

Jedinou částí polyfunkčního domu, kterou by bylo možné pronajmout je garáž, tedy garážová stání. Pronájem garážových stání vychází ve srovnání s hodnotou prodeje téměř shodně.

12 Analýza developerského projektu

Úvěr

Na realizaci projektu si developer vzal úvěr ve výši 75 % předpokládané ceny projektu, který potřebuje po dokončení výstavby splatit. Podle časového harmonogramu by měla realizace celého projektu (až po kolaudační řízení) trvat 33 měsíců, tedy 2 roky a 9 měsíců. Minimálně na takto dlouhou dobu si vezme developer úvěr. Úvěr plánuje splatit z výnosu za prodej či pronájem jednotlivých částí polyfunkčního domu. Časový plán prodeje počítá s optimistickou variantou, tj. jednotlivé části budou prodány ještě před samotnou kolaudací. Developer by tedy dle této varianty měl být schopen úvěr splatit ihned po kolaudaci.

Vzhledem k tomu, že developer je vázán na rychlost prodeje jednotlivých částí domů, ponechá si na splacení úvěru delší dobu (časovou rezervu), asi 2 roky od kolaudace. Úvěr si tedy sjedná přibližně na 5 let.

Souhrnný a realizační rozpočet

Pro vyhodnocení výstavbového projektu budeme předpokládat, že investiční náklady korespondují s položkovým rozpočtem a s upravenými kapitolami souhrnného rozpočtu viz tabulka 28.

V této tabulce jsou zobrazeny veškeré předpokládané investiční náklady bez DPH (souhrnný rozpočet) a realizované investiční náklady bez DPH (realizační rozpočet). Jednotlivé náklady jsou řazeny dle hlav souhrnného rozpočtu.

Tab. 28 Investiční náklady výstavby bez DPH

	Souhrnný rozpočet	Realizační rozpočet
Projektové a průzkumné práce	3 381 551 Kč	1 756 400 Kč
předprojektová příprava	1 452 416 Kč	600 000 Kč
projekční činnost	1 903 135 Kč	1 130 400 Kč
geologický průzkum	16 000 Kč	16 000 Kč
energetický audit	10 000 Kč	10 000 Kč
Provozní soubory	1 340 000 Kč	1 140 000 Kč
dodávka + montáž (2 ks)	1 340 000 Kč	1 140 000 Kč
Stavební objekty	69 204 670 Kč	51 507 318 Kč
Stroje a zařízení nevyžadující montáž na stavbě	0 Kč	0 Kč
Umělecká díla	0 Kč	0 Kč
Vedlejší náklady spojené s umístěním stavby	2 076 140 Kč	1 579 420 Kč
zařízení staveniště (3 % z SO)	2 076 140 Kč	1 579 420 Kč
Ostatní náklady	9 000 Kč	25 000 Kč
vytyčení a zaměření objektů	9 000 Kč	25 000 Kč
Rezerva	1 410 893 Kč	0 Kč

Pokračování tabulky 28

Jiné investice	2 554 492 Kč	2 554 492 Kč
nákup pozemku	2 250 750 Kč	2 250 750 Kč
odvod za pozemek	256 770 Kč	256 770 Kč
daň z nemovitých věcí	15 973 Kč	15 973 Kč
poplatek za umístění stavby	20 000 Kč	20 000 Kč
poplatek za stavební povolení	10 000 Kč	10 000 Kč
poplatek za povolení užívání stavby	1 000 Kč	1 000 Kč
Vyvolané investice	0 Kč	0 Kč
Provozní náklady	1 152 825 Kč	1 167 825 Kč
kompletační činnost	128 060 Kč	128 060 Kč
inženýrská činnost	1 024 765 Kč	1 024 765 Kč
revize a zkoušky	10 000 Kč	15 000 Kč
Náklady celkem (bez DPH)	81 129 572 Kč	59 730 455 Kč

Zdroj: vlastní

Jak je vidět z tabulky 28, veškeré položky realizačního rozpočtu celého projektu jsou nižší, než předpokládal souhrnný rozpočet. Nejvýraznější rozdíl mezi cenami předpokládanými a realizačními představuje kapitola Projektové a průzkumné práce a kapitola Stavební objekt. Naopak realizační cena kapitoly Ostatní náklady je třikrát vyšší než počítal souhrnný rozpočet. Rozdílem mezi jednotlivými rozpočty je i použití Rezervy, která byla předpokládána v souhrnném rozpočtu, ale reálně nebyla využita. Celkový rozdíl mezi jednotlivými rozpočty je 20 milionů Kč bez DPH.

Podrobný popis sestavení souhrnného rozpočtu je uveden v kapitole Souhrnný rozpočet. Obsah realizačního rozpočtu byl konzultován s odborníkem, který zajišťoval skutečnou realizaci tohoto projektu. Kapitola Stavební objekt a Provozní soubory jsou detailně popsány v příloze 4.

Kromě investičních nákladů je vhodné do celkových nákladů projektu počítat například i provozní náklady, cenu úvěru (úrok) a odpisy. Pro propagaci prodeje by byla využita externí firma, které by bylo nutné proplatit náklady na prodej a službu právní podpory prodeje, což bylo vyčísleno na 2 200 000 Kč bez DPH.

Prodej a pronájem jednotlivých částí domu

Další otázkou je, zda by měl developer jednotlivé části domu prodat nebo pronajmout. Zde bude samozřejmě hodnotícím kritériem vyšší výnos jednotlivých částí polyfunkčního domu.

Vyhodnocení tohoto faktu je nastíněno v kapitole Cena pronájmu, kde za použití výnosového přístupu je provedeno srovnání prodeje a pronájmu částí domu, tedy bytových jednotek, administrativních prostor a garážových stání. Z tohoto srovnání nám vyplynulo, že pronájem je přípustný pouze u garážových stání.

Developer tedy bude realizovat prodej bytových jednotek a administrativních ploch. Před dokončením hrubé stavby polyfunkčního domu, developer spustí propagaci prodáváných částí domu. Prodej bude probíhat v několika etapách. **První etapa předprodeje** by měla nalákat zákazníky na výhodnou cenu prodáváných bytů. **Druhá etapa** počítá s „tržní cenou“ bytů, tj. byty se budou prodávat za cenu, která je

obvyklá v dané lokalitě za obdobnou nemovitost. Poslední **třetí etapa** prodeje bude představovat doprodej posledních volných bytů. Tento doprodej se může vyznačovat zvýšenými cenami prodávaných bytů oproti cenám obdobných prodávaných bytů v dané lokalitě. Cenové zvýhodnění jednotlivých etap by záleželo na velikosti zájmu klientů.

U předprodejů částí nedokončených bytových domů (bytů) zákaznickovy hrozí riziko spočívající v případném bankrotu developera (stavebníka). Touto formou si zákazník kupuje byt „po částech“, platba stavebníkovi probíhá formou záloh za rozpracovanost stavby. Zákazník, který si takto byt kupuje, o něj může přijít, pokud není smluvně upraveno a pokud v Katastru nemovitostí není záznam o rozpracovanosti bytové jednotky.

Ideální stav, o který se snaží každý developer (stavebník) spočívá v okamžité obsazenosti polyfunkčního domu po dokončení výstavby (po kolaudaci), tj. všechny byty budou prodány a veškeré prostory k pronájmu pronajaty. Situace ale obvykle bývá jiná, převážně u administrativních ploch. Z toho důvodu by měl developer pro účely finančního plánu odhadnout množství neobsazených ploch (př. obsazenost bude 85 % ploch). Toto riziko lze částečně eliminovat v předprojektových studiích.

Náklady a výnosy projektu

Jako každý investiční projekt, i tento má stranu nákladů a výnosů. Výnosy budou tvořeny prodejem a případným pronájmem jednotlivých částí. V tabulce 29 jsou vidět náklady investičního projektu a výnosy z prodeje a pronájmu.

Tab. 29 Výnos z prodeje a pronájmu jednotlivých částí polyfunkčního domu

	Náklad Kč bez DPH	Výnos z prodeje Kč bez DPH	Výnos z pronájmu Kč bez DPH
Bytové jednotky vč. sklepní kóje	32 155 091 Kč	43 730 973 Kč	15 749 504 Kč
Administrativní prostory	20 421 698 Kč	21 051 905 Kč	10 991 361 Kč
Garážová stání	7 153 665 Kč	4 327 334 Kč	3 441 320 Kč
Cekem	59 730 455 Kč	69 110 212 Kč	30 182 186 Kč
Zisk z prodeje	9 379 757 Kč (16 %)		

Zdroj: vlastní

Z tabulky 29 vyplývá, že k zaplacení realizace celého projektu je nutný prodej všech bytových jednotek a 75 % administrativních prostor. Pokud developer tento objem domu prodá, zbylou část může pronajímat.

Pokud by se developer rozhodl, že veškerá garážová stání bude pronajímat, mělo by ho zajímat, jak vysoký nájem bude muset nastavit k vyššímu zisku než by tomu bylo u prodeje (viz tabulka 30).

Tab. 30 Nájem garážových stání

Hrubý nájem	1 390	Kč bez DPH /m ² /rok
Náklad	183	Kč bez DPH /m ² /rok
Čistý nájem	1 208	Kč bez DPH /m ² /rok
Čistý nájem	489 018	Kč bez DPH /objekt/rok

Zdroj: vlastní

Pokud by developer nastavil takto vysoké nájemné (1 400 Kč bez DPH), celkový výnos by činil 4 445 615 Kč bez DPH, což je výnos téměř shodný s výnosem z prodeje. Ale vzhledem k tomu, že tržní nájemné za garážová stání ve srovnatelných městských oblastech je téměř poloviční (900 Kč bez DPH), hrozí developerovi nezájem ze strany zákazníka. Tento fakt by měl být ošetřen v předprojektových studiích.

Pokud tyto studie prokážou zvýšenou poptávku po garážových stáních v lokalitě Žebětín, developer je bude pronajímat. Tento fakt neovlivní nutnou minimální obsazenost polyfunkčního domu, tj. nezmění se, jaká část prostor domu se musí prodat pro zaplacení developerského projektu.

DPH

Pro zjednodušení byla celá diplomová práce řešena v cenách bez daně z přidané hodnoty. V současné době existují tři sazby daně z přidané hodnoty, ale pro stavební účely nás zajímají pouze dvě z nich a to 15 % a 21 %.

Při výstavbě polyfunkčního domu by se uplatnila nejvyšší 21 % sazba DPH (viz tabulka 31).

Pro prodej bytových jednotek lze uplatnit sníženou 15 % sazbu DPH. Tyto bytové jednotky ale musí splňovat podmínku sociálního bydlení, tj. podlahovou plochu do 120 m². Veškeré námi prodávané jednotky toto kritérium splňují (viz tabulka 31).

Prodej či pronájem ostatních částí domu (administrativních částí a garáží) potom proběhne ve vyšší 21 % sazbě DPH (viz tabulka 31).

Tab. 31 Rozdíl cen s DPH a bez DPH

	Kč bez DPH	Kč s DPH	Výše sazby DPH
Realizace	59 730 455	72 273 850	21 %
Prodej			
Bytové jednotky	43 730 973	50 290 619	15 %
Administrativní prostory	21 051 905	25 472 805	21 %
Garážová stání	4 327 334	5 236 074	21 %
Prodej celkem	69 110 212	80 999 498	
Zisk z prodeje	9 379 757	8 725 647	
	16 %	12 %	

Zdroj: vlastní

Z tabulky 31 je patrné jak se výše DPH promítne do zisku z prodeje. Po zohlednění jednotlivých sazeb DPH bude zisk z prodeje o necelý jeden milion nižší.

13 Závěr

Pod pojmem developer a developerský se nejčastěji skrývá projekt zaměřený na výstavbu a rozvoj bytového fondu, rodinných domů a domů pro občanskou vybavenost (obchod, služby, administrativu, apod.). Jeden takový projekt je popsán od předinvestiční fáze až po závěrečný prodej v této diplomové práci.

Jedná se již o realizovaný developerský projekt výstavby polyfunkčního domu, který obsahuje bytové jednotky, administrativní plochy a garážová stání. Developer tohoto výstavbového projektu poskytl podklady k této práci, konkrétně položkový (realizační) rozpočet a projektovou dokumentaci. Díky těmto podkladům bylo možné simulovat průběh celého projektu.

V předložené práci byl sestaven souhrnný rozpočet, který měl předběžně vyjádřit veškeré náklady projektu. Ceny zahrnuté do tohoto rozpočtu byly tržní nebo převzaté z ceníků a databází. Závěrem byl souhrnný rozpočet srovnán s realizačním rozpočtem, který sdružoval skutečně vynaložené náklady výstavby.

Financování projektu bylo zajištěno úvěrem, jehož délka podle časového plánu byla stanovena na 5 let. Splacení úvěru proběhne z výnosu z prodeje a případného pronájmu. Z tohoto důvodu byla délka úvěru stanovena na dobu realizace a časovou rezervu na prodej dostatečného počtu bytů a administrativních prostor.

Z nabídky realitních kanceláří byl vybrán vhodný pozemek, na kterém by bylo možné polyfunkční dům realizovat. Byl zabezpečen jeho nákup a zajištěny všechny příslušné náležitosti s tím spjaté. Dále bylo vypsáno výběrové řízení na projektanta stavby a následně na generálního dodavatele stavby.

Pro prodej jednotlivých částí polyfunkčního domu, tj. bytové jednotky, administrativní prostory a garážová stání, byly stanoveny tržní ceny. Tyto ceny byly srovnány s nákladem vynaloženým na realizaci a tak byla zjištěna celková výnosnost projektu pro prodej. Pokud by developer vše prodal, jeho zisk by činil 9,4 milionů Kč bez DPH. Zisk s DPH je o milion Kč nižší z důvodu rozdílné sazby DPH zejména u výstavby a prodeje bytových jednotek.

Pro případný pronájem byly stanoveny ceny nájmů jednotlivých částí domu, ze kterých byl určen celkový výnos z pronájmu. Následovalo jejich srovnání s výnosem z prodeje z hlediska finanční výhodnosti.

Dle těchto srovnání bylo zjištěno, že finančně výhodnější je veškeré části domu prodat. Pronájem je výhodný pouze u garážových stání při určité výši nájmu, tj. byla stanovena minimální možná výše nájmu, kdy výnosnost je ještě srovnatelná s prodejem.

Během realizace stavby byla spuštěna propagace, díky které se prodaly nabízené bytové jednotky a administrativní prostory. Prodej jednotlivých částí proběh ve třech na sebe navazujících etapách (předprodej, prodej, doprodej). Po úspěšné realizaci stavby, která byla dokončena v termínu, a po její kolaudaci, byl zahájen pronájem garážových stání.

14 Literatura

- (1) TICHÁ A., MARKOVÁ L., PUCHÝŘ B. (1999) *Ceny ve stavebnictví I, Rozpočtování a kalkulace*. 1. vydání URS Brno, s.r.o., 204 s.
- (2) TICHÍ M. (2008) *Projekty a zakázky ve výstavbě*. 1. vydání Praha: C. H. Beck. 342 s. ISBN 978-80-7400-009-6
- (3) REALITY NAME. *Jak se vyznat na realitním trhu*. (online) (vid. 20. 3. 2014). Dostupné z: <http://www.reality.name/jak-se-vyznat-na-realitnim-trhu/>
- (4) FORT J., SOUČEK I. (2011) *Investiční rozhodování a řízení projektů*. 1. vydání Praha: Grada Publishing, a.s. 416 s. ISBN 978-80-247-3293-0
- (5) ENVIWEB. (2013) *Brownfields v Brně postupně mizí*. ISSN 1803-6686 (online) Dostupné z: <http://www.enviweb.cz/clanek/urban/95884/brownfields-v-brne-postupne-mizi>
- (6) CZECHINVEST. *Národní databáze brownfieldů*. (online) (vid. 28. 5. 2014). Dostupné z: <http://www.brownfieldy.cz/>
- (7) ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. (2014) *Klasifikace CZ-NACE*. (online) Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_ekonomickych_cinnosti_\(cz_nace\)](http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_ekonomickych_cinnosti_(cz_nace))
- (8) ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. (2014) *Klasifikace CZ-CPA*. (online) Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_produkce_\(cz_cpa\)](http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_produkce_(cz_cpa))
- (9) MUCHOVÁ P. (2012) *Developerské ceny stavebních objektů*. Diplomová práce. Brno. 62 s. Stavební fakulta. VUT. Ústav stavební ekonomiky a řízení
- (10) NOVOTNÁ, E. *Český stavební trh, rozložení jednotlivých segmentů*. (online ve formátu PDF) (vid. 20. 4. 2014). Dostupné z: http://k126.fsv.cvut.cz/predmety/126mpo/mpo_cesky-stavebni-trh---eva-novotna.pdf
- (11) ZACHAŘ, R. *Popis jednotlivých tržních segmentů českého stavebního trhu*. (online ve formátu PDF) (vid. 2. 9. 2014). Dostupné z: k126.fsv.cvut.cz/predmety/126mpo_empty/mpo_segmentace.ppt
- (12) FORMÁNEK, P. *Popis jednotlivých tržních segmentů českého stavebního trhu*. (online ve formátu PDF) (vid. 2. 9. 2014). Dostupné z: [mpo_segmenty-ceskeho-stavebniho-trhu_formanek.ppt](#)
- (13) ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. (2012) *Klasifikace CZ-CC*. (online) Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_stavebnich_del_\(cz_cc\)_platna_od_1_10_2009](http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_stavebnich_del_(cz_cc)_platna_od_1_10_2009)
- (14) ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. (2014) *Stavebnictví – časové řady*. (online) Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/sta_cr

- (15) ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. (2014) *Bytová výstavba, stavební povolení a stavební zakázky – časové řady*. (online) Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/bvz_cr
- (16) BUSINESS CENTER. *Katastrální zákon*. ISSN 1213-7235 (online) (vid. 28. 5. 2014). Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/Katastralni/cast1.aspx>
- (17) BUSINESS CENTER. *Občanský zákoník*. ISSN 1213-7235 (online) (vid. 28. 5. 2014). Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obcansky-zakonik/>
- (18) CENOVE MAPY. (2014) *Cenové mapy*. (online) Dostupné z: <http://www.cenovemapy.cz/>
- (19) HRIČÁK, L. (2010) *Porovnání realitního trhu v České republice a v sousedních zemích*. Diplomová práce. Brno. 97 s. Vysoké učení technické v Brně. Ústav soudního inženýrství
- (20) ECONOMIA. *Statistika nemovitostí*. (online) (vid. 17. 11. 2014). Dostupné z: <http://realitymix.centrum.cz/statistika-nemovitosti-graf.php?mesto=116&paha=0&s=byty-prodej-prumerna-cena-za-1m2-bytu>
- (21) ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. (2014) *Ceny sledovaných druhů nemovitostí v letech 2010-2012*. (online) Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/p/7009-13>
- (22) PORTÁL O BYDLENÍ. *Jaké úvěry poskytuje Státní fond pro rozvoj bydlení*. (online) (vid. 28. 5. 2014). Dostupné z: <http://www.portalobydleni.cz/cilove-skupiny/majitel/statni-podpora/jake-formy-podpory-nabizi-statni-fond-rozvoje-bydleni/>
- (23) ASOCIACE REALITNÍCH KANCELÁŘÍ ČR. *ARK ČR*. (online) (vid. 23. 9. 2014). Dostupné z: <http://www.arkcr.cz/>
- (24) BUSINESS CENTER. *Živnostenský zákon – Příloha č. 4*. ISSN 1213-7235 (online) (vid. 22. 10. 2014). Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/priloha4.aspx>
- (25) ČESKÁ TELEVIZE. *Realitních maklérů je v ČR nejvíc v EU*. (online) (vid. 1. 10. 2014). Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/286106-realitnich-makleru-je-v-cr-nejvic-v-eu-nemovitost-ale-prodrazi-o-tisice/>
- (26) EKONOMICKÉ STAVBY. *Developerské projekty*. (online) (vid. 22. 4. 2014). Dostupné z: <http://www.developeri.info/#>
- (27) STATUTÁRNÍ MĚSTO BRNO. (2014) *Mapa brownfields*. (online) Dostupné z: <https://www.bрно.cz/sprava-mesta/magistrat-mesta-brna/usek-rozvoje-mesta/odbor-uzemniho-planovani-a-rozvoje/dokumenty/upp/mapa-brownfields/>
- (28) EXEKUTORSKÁ KOMORA ČR. (2014) *Dražby soudních exekutorů*. (online) Dostupné z: <http://www.ekcr.cz/1/nejcastejsi-dotazy/235-drazby-soudnich-exekutoru>

- (29) GRAND PRINC MEDIA. *Prodej pozemku Brno-město*. (online) (vid. 3. 10. 2014). Dostupné z: <http://www.grandreality.cz/prodej/pozemek/okres-Brno-mesto/>
- (30) STATUTÁRNÍ MĚSTO BRNO. (2014) *Brno – cenová mapa*. (online) (vid. 28. 10. 2014). Dostupné z: http://gis.brno.cz/flex/flexviewer/index.php?project=gismb_cenova_mapa_10_public
- (31) FINANCE MEDIA. *Daň z nabytí nemovitých věcí*. (online) (vid. 4. 11. 2014). Dostupné z: <http://www.finance.cz/dane-a-mzda/majetkove-dane/dan-z-prevodu-nemovitosti/>
- (32) MZ. (2014) *Sazebník odvodů za odnětí půdy ze zemědělského půdního fondu*. (online) Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/legislativa/pravni-predpisy-mze/tematicky-prehled/100076327.html>
- (33) EPIS. (2014) *Vynětí ze zemědělského půdního fondu*. (online) Dostupné z: <http://www.epis.cz/vyneti-ze-zemedelskeho-pudniho-fondu>
- (34) MFČR. *Základní ceny zemědělských pozemků podle BPJE* (online ve formátu PDF) (vid. 28. 10. 2014). Dostupné z: http://www.mfcr.cz/assets/cs/media/Vyh_2008-003-Pr-022_Priloha-c-22-Zakladni-ceny-zemedelskych-pozemku-podle-bonitovanych-pudne.pdf
- (35) MARKOVÁ L. *Ceny ve stavebnictví, Průvodce studiem předmětu*. Studijní opora. 123 s.
- (36) UNIKA. (2013) *Sazebník pro navrhování nabídkových cen projektových prací a inženýrských činností*. Novela 2013. 2013 a I. čtvrtletí 2014. 161s.
- (37) GEOACTIV. *Orientační ceny inženýrsko geologického průzkumu*. (online) (vid. 3. 11. 2014). Dostupné z: <http://www.geoactiv.cz/nabidka/clanek.php?id=8>
- (38) DOMOVNÍ VÝTAHY. *Orientační ceník výtahů*. (online ve formátu PDF) (vid. 25. 11. 2014). Dostupné z: <http://www.domovni-vytahy.cz/files/dokumenty/ceny-vytahu-2014.pdf>
- (39) GEOCOMP. *Ceník*. (online) (vid. 3. 11. 2014). Dostupné z: <http://www.geocomp.cz/cenik.htm>
- (40) UNIKA. (2013) *Metodický postup (sazebník). Navrhování nabídkových cen kompletní činnosti ve výstavbě*. Novela 2013. 2013 a I. čtvrtletí 2014. 38s.
- (41) RTS. *Cenové ukazatele ve stavebnictví pro rok 2014*. (online) (vid. 20. 11. 2014). Dostupné z: http://www.stavebnistandardy.cz/doc/ceny/thu_2014.html
- (42) BUSINESS CENTER. (2014) *Veřejné zakázky*. (online) Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/verejne-zakazky-ppbi-51137.html#!&chapter=3>
- (43) CZECHINVEST. *Pokyny k úspěšné realizaci výběrového řízení na dodavatele*. (online) (vid. 5. 11. 2014). Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/data/files/pokyny-k-uspusne-realizaci-vyburoveho-rizeni-na-dodavatele-aktualizace-unor-2013-3590-cz.pdf>

- (44) MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ ČR. *Stavební zákon*. (online ve formátu PDF) (vid. 16. 10. 2014). Dostupné z: <http://stavebnirizeni.cz/predpisy/stavebni-zakon-2013-plne-zneni-pracovni.pdf>
- (45) EVROPSKÁ AGENTURA PRO BEZPEČNOST A OCHRANU ZDRAVÍ PŘI PRÁCI. *Vyhláška 62/2013 Sb., o dokumentaci staveb*. (online ve formátu PDF) (vid. 16. 10. 2014). Dostupné z: https://osha.europa.eu/fop/czech-republic/cs/legislation/files/62_2013.pdf
- (46) PODNIKATEL. *Zákon o oceňování majetku*. ISSN 1802-8012 (online) (vid. 3. 11. 2014). Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/zakony/zakon-c-151-1997-sb-o-ocenovani-majetku-a-o-zmene-nekterych-zakonu-zakon-o-ocenovani-majetku/zneni-20140101/uplne/>
- (47) ORT, P. (2007) *Moderní metoda oceňování nemovitostí na tržních principech*. 1. vydání Praha. Bankovní institut vysoká škola, a.s., 74 s. ISBN 978-80-7265-113-9
- (48) ZAZVONIL, Z., (2006) *Porovnávací hodnota nemovitostí*. 1. vydání Praha. Ekopress, s.r.o., 313 s. ISBN 80-86929-14-0
- (49) ARK. *Cenová mapa ARK*. (online) (vid. 1. 12. 2014). Dostupné z: [http://cenovamapa.gekonsro.cz/?sekce=prodej#c=\(49.809632,%2015.501831000000038\)&z=7&sB=1&t=null&st=](http://cenovamapa.gekonsro.cz/?sekce=prodej#c=(49.809632,%2015.501831000000038)&z=7&sB=1&t=null&st=)
- (50) IDNES EKONOMIKA. (2008) *Deset věcí, které ovlivňují cenu vašeho bytu*. (online) (vid. 1. 12. 2014). Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/deset-veci-ktere-ovlivnuji-cenu-vaseho-bytu-fzm-/ekonomika.aspx?c=A081009_153225_cbclanky_web
- (51) ENERGETICKÉ PRŮKAZY. *Ceny průkazů energetické náročnosti budvy*. (online) (vid. 9. 12. 2014). Dostupné z: <http://www.energetickeprukazy.cz/cenik.php>

15 Seznam použitých zkratk a symbolů

ARK	Asociace realitních kanceláří
ČSÚ	Český statistický úřad
HSV	Hlavní stavební výroba
IR	Index rentability
IRR	Vnitřní výnosové procento
MHD	Městská hromadná doprava
NPV	Čistá současná hodnota
ON	Oceňovaná nemovitost
PSV	Přidružená stavební výroba
RD	Rodinný dům
RK	Realitní kancelář
SFRB	Státní fond rozvoje bydlení
THU	Technicko-hospodářský ukazatel
VŘ	Výběrové řízení
ZS	Zařízení staveniště

16 Seznam tabulek

Tab. 1	Kalkulační vzorec	- 17 -
Tab. 2	Klasifikace CZ-NACE a CZ-CPA	- 22 -
Tab. 3	Počet vydaných stavebních ohlášení a povolení vč. jejich orientační hodnoty-	25 -
Tab. 4	Klasifikace CZ-NACE a CZ-CPA (sekce L)	- 28 -
Tab. 5	Průměrné ceny bytů v Jihomoravském kraji.....	- 30 -
Tab. 6	Výběr vhodného pozemku	- 45 -
Tab. 7	Výpočet poplatku za vyjmutí z půdního fondu.....	- 48 -
Tab. 8	Souhrnný rozpočet	- 49 -
Tab. 9	Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava I.....	- 51 -
Tab. 10	Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava II	- 51 -
Tab. 11	Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava III	- 52 -
Tab. 12	Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava VI.....	- 53 -
Tab. 13	Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava VII.....	- 53 -
Tab. 14	Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava VIII	- 54 -
Tab. 15	Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava IX.....	- 54 -
Tab. 16	Souhrnný rozpočet výpočet – Hlava XI.....	- 56 -
Tab. 17	Orientační cena vztažená na m ³ obestavěného prostoru	- 57 -
Tab. 18	Zadávací dokumentace pro VŘ projektové práce a pro VŘ realizace stavby-	62 -
Tab. 19	Započitatelná podlahová plocha polyfunkčního domu	- 68 -
Tab. 20	Jednotkové ceny částí polyfunkčního domu	- 69 -
Tab. 21	Nákladové ceny částí polyfunkčního domu	- 69 -
Tab. 22	Diferenciace v cenotvorbě	- 71 -
Tab. 23	Tržní ocenění částí polyfunkčního domu pro prodej	- 74 -
Tab. 24	Hrubé nájemné (bez DPH).....	- 75 -
Tab. 25	Souhrn ročních nákladů na nemovitost (bez DPH).....	- 75 -
Tab. 26	Čisté nájemné (bez DPH).....	- 76 -
Tab. 27	Cena částí nemovitosti určená výnosovým způsobem.....	- 76 -
Tab. 28	Investiční náklady výstavby bez DPH	- 78 -
Tab. 29	Výnos z podeje a pronájmu jednotlivých částí polyfunkčního domu.....	- 80 -
Tab. 30	Nájem garážových stání	- 81 -
Tab. 31	Rozdíl cen s DPH a bez DPH	- 81 -

17 Seznam obrázků

Obr. 1	Rozpočet stavebního objektu	- 16 -
Obr. 1	Časové rozvržení fáze plánování v měsících	- 40 -
Obr. 2	Časové rozvržení fáze výstavby v měsících	- 41 -
Obr. 3	Časové rozvržení prodeje bytových jednotek a prodeje nebytových prostor	- 41 -
Obr. 4	Výřez z cenové mapy města Brna	- 46 -
Obr. 5	Stanovení jednotlivých lhůt výběrového řízení (ve dnech)	- 63 -

18 Seznam grafů

Graf 1	Průměrná cena bytu za 1 m ²	- 29 -
--------	--	--------

19 Seznam příloh

Příloha 1	– Databáze prodeje bytových jednotek, administrativních prostor a garážových stání
Příloha 2	– Vyhodnocení jednotlivých databází
Příloha 3	– Tržní ocenění bytových jednotek, administrativních prostor a garážových stání
Příloha 4	– Položkový rozpočet polyfunkčního domu